التجارة الخارجية

(دراسة تطبيقية)

للدكتور
حسين أحمد توفيق
ماجستير فى التسويق - دكتوراه فى ادارة الأعمال
من جامعة الينوى بأمريكا
أستاذ ادارة الأعمال بكلية التجارة - جامعة القاهرة

١٩٨٨/٨٧

دار النهضة العربية
٣٢ شارع عبد الخالق ثروت

إهداء ٢٠١٦
هيئه الرقابه الاداريه
جمهورية مصر العربية

التجارة الخارجية

(دراسة تطبيقية)

للدكتور
حسين أحمد توفيق
ماجستير فى التسويق ـ دكتوراه فى ادارة الأعمال
من جامعة الينوى بامريكا
استاذ ادارة الاعمال بكلية التجارة ـ جامعة القاهرة

١٩٨٨/٨٧

الناشر
دار النهضة العربية
٣٢ شارع عبد الخالق ثروت
القاهرة

مقدمة

تعتبر التجارة الخارجية أحد الركائز الأساسية فى الاقتصاد القومى لجميع بلدان العالم سواء البلدان المتقدمة أو البلاد النامية ، فهى تساهم مع غيرها من القطاعات الاقتصادية فى تنمية الدخل القومى ، وبالتالى تساهم فى رفع مستوى المعيشة لهذه البلاد .

وتزداد الأهمية النسبية للدور الذى تلعبه التجارة الخارجية فى النشاط الاقتصادى فى حالة البلدان النامية بصفة خاصة ، حيث تحتاج هذه البلاد الى استيراد السلع الرأسمالية ومستلزمات الانتاج اللازمة لبرامج التنمية بها ، وهى الوسيلة الرئيسية لتسويق منتجات هذه البلاد والتى غالبا ما تكون عبارة عن محصول واحد يعتمد عليه الاقتصاد الوطنى ، ومن ثم فان النجاح فى تصدير هذا المحصول يتوقف عليه كيان الاقتصاد الوطنى ، وفضلا عن ذلك فان التصدير هو مورد البلاد النامية من العملات الأجنبية اللازمة لسداد ثمن الواردات .

وقد عالج الاقتصاديون موضوع التجارة الخارجية فى الكثير من المؤلفات وظهرت النظريات الاقتصادية المختلفة للتجارة الخارجية ، والمكتبة العربية مليئة بالمؤلفات الاقتصادية القيمة .

غير أن الجانب التطبيقى للتجارة الخارجية ونقصد به جانب تنظيم وادارة نشاط التجارة الخارجية لم يزل فى بداية الطريق ولا تزال المراجع العلمية التى تعالج هذا الجانب محدودة سواء المراجع الأجنبية أو المراجع العربية .

حقيقة أن المبادىء العامة للتسويق وادارة المبيعات وادارة المشتريات وبحوث التسويق والاعلان تنطبق تمام الانطباق على نشاط التجارة الخارجية كما تنطبق على نشاط التجارة الداخلية ، غير أن لنشاط التجارة الخارجية بعض السمات الخاصة التى تتطلب أن تعالج بأسلوب خاص ، وهو ما نحاول انجازه فى هذا الكتاب .

وهذا الكتاب موجه أساسا الى طلبة كلية التجارة المتخصصين فى دراسة ادارة الأعمال ، كما أنه موجه أيضا الى العاملين فى نشاط التجارة الخارجية بصفة عامة .

وقد التزم المؤلف فى هذا الكتاب بالأصول العلمية لادارة الأعمال وبصفة خاصة علم التسويق وفروعه المختلفة ، ومن ناحية أخرى فان الكتاب يتضمن شرحا وافيا للجانب التطبيقى لتنظيم وادارة نشاط التجارة الخارجية فى مصر .

ويبدأ الكتاب بعرض الاطار النظرى للتجارة الخارجية ، ويتضمن ذلك بيان أهمية التجارة الخارجية وشرح موجز للنظرية الاقتصادية للتجارة الخارجية ، ثم يقدم عرضا آخر للسياسة التجارية ويتضمن ذلك دراسة لسياسة الحرية وسياسة الحماية والأنظمة المختلفة الواقعة بينهما .

ولما كان الجانب الاحصائى على جانب كبير من الأهمية ، فان الكتاب يقدم اطارا احصائيا لهيكل التجارة الخارجية حتى يوضح الصورة الحقيقية لهذا النشاط .

وبعد ذلك يقدم الكتاب دراسة عن التنظيم الادارى لنشاط التجارة الخارجية ، على المستوى القومى ومستوى الوحدة الانتاجية .

ثم ينتقل الى دراسة السياسات التصديرية المختلفة ، مثل سياسة منافذ التوزيع وسياسة تحديد الأسعار وسياسة الدفع وتمويل عمليات التجارة الخارجية وسياسة بحوث التسويق وسياسة تنمية الصادرات والعلاقات العامة فى مجال التجارة الخارجية ، وفى كل ما تقدم يؤكد الكتاب على الجانب التطبيقى مع عرض مقارن لتجارب بعض الدول الأجنبية .

ونظرا لأهمية الدور الذى تقوم به المنظمات الدولية والمنظمات الاقليمية فى مجالات التجارة الخارجية المختلفة ، فقد كان من الضرورى تقديم عرض موجز لنشاط هذه المنظمات .

كما رأى المؤلف أن يقدم عرضا موجزا لموضوع النقل البحرى لما له من علاقة وثيقة بنشاط التجارة الخارجية .

ويرجو المؤلف أن يكون قد وفق فى تقديم صورة متكاملة عن نشاط التجارة الخارجية ، وفى نفس الوقت يعتذر عن النقص فى بعض أوجه الدراسة بسبب ضيق الوقت أو بسبب النقص فى البيانات والمراجع .

كما يرجو أن يكون هذا الكتاب قد سد فراغا موجودا فى المكتبة العربية فى المجال التطبيقى لنشاط التجارة الخارجية .

والله ولى التوفيق ،،

د . حسن توفيق

الباب الاول

الاطار الاقتصادى النظرى للتجارة الخارجية

الاطار الاقتصادى النظرى

للتجارة الخارجيـة

تمهيــد :

يطلق على عملية التبادل الدولى للسـلع والخدمات اصطلاح التجارة الخارجية أو التجارة الدولية أو التسويق الدولى •

ويمكن القول بصفة عامة أن المبادىء العلمية للتسويق الداخلى تنطبق على عملية التسويق الدولى ، غير أنه هنالك عوامل خاصة تميز التجارة الخارجية عن التجارة الداخلية ، ويرجع ذلك الى أن التبادل الدولى للسلع والخدمات يتم بين وحدات سياسية تتمتع كل منها بالاستقلال فى وضع سياساتها المختلفة • فلكل دولة نظامها النقدى الخاص ، وما ينتج عن ذلك من مشاكل تحديد سعر الصرف بين العملات الوطنية المختلفة •

ومن ناحية أخرى فان القوانين والنظم الاقتصادية تختلف من دولـة لدولة ، كما أن الآمال والمشاعر الوطنية تختلف من دولة لأخرى ، فقـد نرى احدى الدول تقوم بوضع القيود المختلفة لحماية المنتجات الوطنية من منافسة المنتجات الأجنبية فتفرض الرسوم الجمركية المرتفعة ، مما يؤثر فى حركة التبادل الدولى للسلع والخدمات •

ومن هنا كان ولابد من دراسة مستقلة للتجارة الخارجية لتأخذ فى اعتبارها العوامل المختلفة التى تميزها عن التجارة الداخلية •

وكما فى حالة التجارة الداخلية نجد أن أساس التجارة الخارجية هو تخصص المناطق الجغرافية (الدول أو الأقاليم داخل الدولة الواحـدة) فى انتاج السلع التى تستطيع أن تبيعها فى الخارج بأسعار أقل من نفقات انتاجها فى الدول أو المناطق الأخرى •

ويرجع التخصص بصفة عامة الى عوامل مختلفة : منها عوامل طبيعية أى جغرافية مثل الطقس والتربة ، وعوامل اقتصـادية مرتبطة بالنظـام الاقتصادى السائد فى الدول •

فاذا أخذنا العوامل الطبيعية مثلا نجد أن التربة والطقس فى مصر يتيحان لها فرصـة انتاج أجود أنواع القطن فى العالم ، بينما : أن الظروف الطبيعية فى بلد كالحبشة أو البرازيل تهيىء لها فرصة أفضل لانتاج البن ،

ومن ناحية أخرى نرى الطبيعة تجود على منطقة الخليج العربى من ناحية انتاج البترول فى العالم ، بينما نجدها تشح على بلاد أخرى ، وهكذا ...

على أنه من ناحية أخرى نجد أن بعض البلاد تحتوى تربتها على الكثير من الموارد الطبيعية ومع ذلك فهى لا تستطيع انتاجها بسبب النقص الشديد فى رأس المال فى هذه الدول أو بسبب النقص فى الأيدى العاملة أو انخفاض مستوى كفاءتها .

ومما يزيد من أثر العوامل السابقة أن حركة انتقال عناصر الانتاج المذكورة ليست سهلة ، فالبعض لا يمكن نقله من بلد الى بلد ، والبعض الآخر يصعب نقله ، ومن هنا فقد اتجهت كل دولة الى التخصص ونشطت حركة التبادل التجارى للسلع والخدمات بين الدول المختلفة .

ومع ذلك فاننا نلاحظ أنه من الممكن التأثير فى اتجاهات التخصص بما يقدمه لنا العلم من تقدم كل يوم ، فمن الممكن احلال منتجات صناعية مثل الألياف الصناعية لتحل محل القطن فى عدد من الصناعات ، كما أنه من الممكن للدولة أن تستورد ما تحتاج اليه من مواد أولية ولو كانت تكلفتها مرتفعة .

اهمية التجارة الخارجية :

تعتبر التجارة الخارجية أحد الدعامات الأساسية فى البنيان الاقتصادى وقد عرف العالم نشاط التجارة الخارجية من أقدم العصور ، ويحدثنا القرآن الكريم عن رحلة التجارة بين مكة والشام ورحلة التجارة بين مكة واليمن التى كانت تقوم بهما قريش حين يقول : « لايلاف قريش ، ايلافهم رحلة الشتاء والصيف ، فليعبدوا رب هذا البيت ، الذى أطعمهم من جوع وآمنهم من خوف » صدق الله العظيم . ويحدثنا التاريخ عن حركة التجارة بين مصر الفرعونية وبين بلاد الصومال وفينيقية وكذلك حركة التجارة بين الغرب والشرق ، وقد نمت التجارة الدولية مع نمو الحضارة ، وكان لظهور الثورة الصناعية وتقدم وسائل النقل والمواصلات ، ثم ثورة التكنولوجيا الحديثة أكبر الأثر فى النمو المتزايد لحركة التجارة الدولية .

وليس من شك أن التجارة الخارجية تساعد على رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية لأى بلد من البلاد ، فالبلاد تتفاوت فيما بينها من ناحية توافر الموارد الطبيعية والمزايا الاقتصادية فى انتاج السلع والخدمات ، فهذه بلد تجود فيها زراعة القطن ، وهذه بلد تجود فيها زراعة القمح ، والتجارة

الخارجية تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الأخرى فى انتاج سلعة معينة ، وهكذا يتمتع العديد من البلاد بمزايا الانتاج المتوفر فى بلد آخرى ، ويتمتع المستهلك فى البلاد التى لم تعطها الطبيعة ميزة فى انتاج سلعة معينة بمزايا الانتاج فى البلاد الأخرى .

والتجارة الخارجية بهذا الشكل أداة تقرب المسافات وتجتاز الحدود بين البلاد ، وتلغى الفوارق الطبيعية بينها وتضـع خيراتها مشاعة لـكل البلاد ، فعن طريق التجارة الخارجية تستفيد بلادنا بخيرات العـالم شرقا وغـربا .

ولا تقتصر هذه الفائدة على تنوع السلع والخدمات التى يتمتع بهـا المستهلك ، ولكن هنالك ميزة أخرى ، فقد ترى بلد عـدم انتـاج سلعة معينة نظرا لأن انتاج هذه السلعة يتم فى بلد أخرى بتكلفة أقل ، وبذلك يركز كل بلد على انتاج السلع التى يتحقق لها فيها ميزة نسبية من ناحيـة تكاليف الانتاج ، الأمر الذى ينتج عنه انتاج كميات كبيرة من السـلع والتمتع بمزايا نظـام الانتاج الـكبير ، وبذلك تنخفض تكلفة الانتـاج وتتحسن جودة السلع المنتجة ، وهذا يعنى بعبارة أخرى ارتفاع فى مستوى المعيشة لمواطنى البلاد المختلفة .

وينطبق ما تقدم تماما على الخدمات التى تقدمها بعض البلاد للبعض الآخر ، فنجد بعض البلاد تمتلك أسطولا تجاريا ضخما يقـدم خدمات للبلاد الأخرى ، وبعض البلاد تتميز بخدماتها السياحية ، والبعض الآخر يقدم خدمات التأمين للعديد من البلاد الأخرى .

واذا كان ما تقدم صحيحا فان ما يسمى بسياسة الاكتفاء الذاتى تصبح سياسة عقيمة تسقط من حسابها مزايا التخصص فى الانتـاج ، ولا يمكن من الناحية العملية أن تستغنى بلد معينة عن الاستيراد من الخـارج بصفة مطلقـة .

فأيهما أفضل لمصر ، انتاج ما يلزمها من قمح للاستهلاك المحلى وذلك بزيادة المساحة المزروعة قمحا على حساب المساحة المزروعة قطنا ، أم أن الأفضل أن تزرع القطن حيث تتمتع بميزة نسبية فى انتاجه وتصدره الى الخارج ، وتستورد القمح اللازم لها بقيمة ما تصدره من قطن .

واذا أخذنا حالة السلع الصناعية قد نرى احدى البلاد تطبق سياسة الاكتفاء الذاتى عليها ، وينطبق ذلك بصفة خاصة على حالة السلع الاستهلاكية

ولكن ذلك لا يعنى تقليل الاستيراد بصفة مطلقة ، لأن انتاج هذه السلع يحتاج الى استيراد مستلزمات انتاج وآلات ومعدات •

وعلى أساس ما تقدم فمن المفروض أن يتسع نطاق التبادل التجارى بين الدول المختلفة وما ينتج عن ذلك من مزايا اقتصادية للبلدان المختلفة ، غير أن المشاهد فعلا أن الدول المختلفة تعمد الى وضع القيود على حركة التجارة الدولية ، وبصفة خاصة فى مجال الواردات ، متذرعة فى ذلك بأعذار مختلفة ، بعضها اقتصادي وبعضها مرتبط باعتبارات سياسية أو الأمن القومي للبلاد ، أو حماية المنتجات المحلية أو حماية الاقتصاد القومى من سياسة الاغراق التى يلجأ اليها بعض المنتجين الأجانب مما قد يؤثر على هيكل الانتاج الوطنى •

النظرية الاقتصادية للتجارة الخارجية (١) :

بينا من قبل أن السبب الأول لقيام التجارة الخارجية يرجع الى تخصص كل دولة فى انتاج السلعة التى تتوفر لها الظروف المناسبة لانتاجها ، سواء كانت هذه الظروف عوامل طبيعية مثل التربة والمناخ ، أم عوامل مكتسبة مثل رأس المال والقدرات الادارية •

ونظرا لأن عناصر الانتاج المتوافرة فى أى بلد محدودة بالنسبة الى الحاجات التى يمكن اشباعها ، فان كل بلد تخصص مواردها لانتاج السلعة التى تتمتع بميزة مطلقة فى انتاجها ، وتقوم بتصديرها الى البلاد الأخرى ، وبالعكس تقوم البلد الأخرى بالتخصص فى انتاج السلعة الأخرى التى تتمتع فيها بميزة مطلقة فى انتاجها وتصدرها الى البلد الأولى وتستورد منها السلعة الأولى •

وعندما يحدث ذلك بين دولتين ، يقال أن النفقة المطلقة لانتاج السلعة الأولى فى البلد الأولى أقل منها فى البلد الثانية ، ويقال أن النفقة المطلقة لانتاج السلعة الثانية فى البلد الثانية أقل منها فى البلد الأولى •

---

(١) راجع لمزيد من التفصيل :

(أ) د . محمد زكى شافعى « مقدمة فى العلاقات الاقتصادية الدولية » القاهرة — النهضة العربية — ١٩٧٠ .

(ب) د . فؤاد هاشم « التجارة الخارجية والدخل القومى » — القاهرة — دار النهضة العربية — ١٩٧٠ .

ويعتبر التحليل المتقدم كافيا اذا كانت التجارة الخارجية بين البلدين تقوم على أساس سلعة واحدة ، غير أن التجارة الخارجية تتضمن مجموعة كبيرة من السلع المختلفة، وفى هذه الحالة لا يقتضى قيام التجارة بين دولة وغيرها من الدول أن تتمتع الدولة بميزة مطلقة فى انتاج السلعة التى تصدرها ، وكذلك فقد تتمتع الدولة بميزة مطلقة فى انتاج سلعة معينة ومع ذلك لا تتخصص فى انتاجها وبالتالى لا تقوم بتصديرها الى البلاد الأخرى، وبعبارة أخرى فان التجارة الخارجية لا تقوم على أساس اختلاف الميزات أو النفقات المطلقة .

وقد قدم الاقتصادى المشهور « ريكاردو » نظريته المشهورة لشرح الأساس الذى تقوم عليه التجارة الخارجية بين البلدان فى حالة تعدد السلع والخدمات ، وجوهر هذه النظرية أن التجارة الخارجية تقوم على أساس اختلاف النفقات والميزات النسبية ، ويقصد بذلك أنه اذا كانت احدى الدول تتمتع بميزة نسبية فى انتاج احدى السلع (أ) وذلك بالقياس الى انتاج السلعة (ب) بينما تتمتع دولة أخرى بميزة نسبية فى انتاج السلعة الثانية (ب) بالقياس الى السلعة (أ) فان من صالح الدولة الأولى أن تتخصص فى انتاج السلعة (أ) وتستورد السلعة (ب) من الدولة الثانية ، وبالعكس فان الدولة الثانية تتخصص فى انتاج السلعة (ب) وتستورد السلعة (أ) من الأولى ، وهذا ما يطلق عليه قانون النفقات أو الميزات النسبية أو المقارنة .

وطبقا لما تقدم اذا كانت كل من مصر وسوريا يمكنهما انتاج القطن والقمح وأن انتاج ثلاث وحدات من القطن فى مصر يحتاج الى نفس الموارد اللازمة لانتاج ست وحدات من القمح ، وأن انتاج وحدتين من القطن فى سوريا يحتاج الى نفس الموارد اللازمة لانتاج ٨ وحدات من القمح ، فان النسبية لانتاج القطن فى مصر تكون على النحو التالى :

	قطن		قمح
	٣	:	٦
اى	١	:	٢

وتكون النفقة النسبية لانتاج القطن فى سوريا على النحو التالى :

	قطن		قمح
	٢	:	٨
اى	١	:	٤

ومن الأرقام السابقة يكون من صالح مصر التخصص فى انتاج القطن وتصديره الى سوريا واستيراد القمح مقابلة ، حيث يمكن لمصر فى هذه الحالة تصدير وحدة من القطن الى سوريا واستيراد أربع وحدات من القمح ، وكذلك يكون من صالح سوريا تصدير القمح الى مصر حيث يمكن لها استيراد وحدة من القطن مقابل وحدتين من القمح بدلا من أربع وحدات من القمح •

وواضح من الأرقام السابقة أن التجارة تقوم بين بلدين بسبب اختلاف النفقات النسبية وذلك بصرف النظر عن النفقات المطلقة •

وفضلا عما تقدم فان النظرية الاقتصادية تقرر أن التجارة الخارجية لا تقوم بين البلدان المختلفة فى حالة تساوى النفقات النسبية ، وعلى ذلك اذا كانت النفقات النسبية فى كل من مصر وسوريا لكل من القطن والقمح على الوجه التالى •

	القطن	القمح				
مصر	٣	٦	اى	١	:	٢
سوريا	٦	١٢	اى	١	:	٢

فان التجارة الخارجية لن تقوم بينهما حيث لن يكون هنالك صالح لكل من البلدين فى ذلك •

وينطبق التحليل السابق على أساس افتراض أن الانتاج يخضع لقانون النفقة الثابتة حيث تتخصص كل دولة تخصصا كاملا فى انتاج السلعة التى تصدرها ، أما اذا كان الانتاج يخضع لقانون النفقة المتزايدة فان الدولة لا تتخصص تخصصا كاملا فى انتاج السلعة التى تصدرها ويتم انتاج السلعة فى أكثر من دولة ، ولكن الدولة الأولى تصبح المنتج الرئيسى ، وبعبارة أخرى يؤدى سريان ظاهرة النفقة المتزايدة الى سريان مبدأ النفقات النسبية ، لا بالنسبة لانتاج السلعة بصفة مطلقة ، ولكن بالنسبة لحجم معين من الانتاج •

هذا ولم تقدم النظرية الكلاسيكية التى قدمها « ريكاردو » للتجارة الخارجية تفسيرا عن أسباب اختلاف النفقات النسبية من بلد لآخر ، وهذا ما حاولت النظرية الحديثة فى التجارة الخارجية شرحه وبيانه ، وتنسب هذه

النظرية الى الاقتصادى السويدى أولين on Line ، وتعزى النظرية الحديثة أسباب اختلاف النفقة النسبية من بلد لآخر الى عاملين ، هما :

١ — اختلاف مدى وفرة عناصر الانتاج من بلد لآخر .

٢ — سريان قانون تناقص النفقة فى بعض الصناعات فى حالة زيادة حجم الانتاج .

وبالنسبة للعامل الأول تقرر النظرية الحديثة أن كل دولة تميل الى التخصص فى انتاج وتصدير السلع التى يقتضى انتاجها توافر مقادير كبيرة من عناصر الانتاج التى توجد فى ظروف وفرة نسبية لديها ، وفى نفس الوقت التى لا تتكلف سوى مقادير قليلة من عناصر الانتاج التى توجد فى حالة ندرة نسبية بها .

وعلى ذلك اذا كانت ظروف العرض النسبى لعناصر الانتاج فى ثلاثة بلاد على النحو التالى :

ظروف العرض النسبى لعناصر الانتاج	البلد (أ)	البلد (ب)	البلد (جـ)
١ — وفير	العمال	الأرض	راس المال
٢ — متوسط الوفرة .	الأرض	راس المال	العمال
٣ — نادر	راس المال	العمال	الأرض

فان البلد (أ) سوف تتجه الى التخصص فى انتاج السلعة التى يتطلب انتاجها تشغيل عدد كبير من العمال مثل السلع الزراعية كالقطن والأرز ، وتتجه البلد (ب) الى التخصص فى انتاج السلعة التى يحتاج انتاجها الى مساحات كبيرة من الأراضى مثل انتاج اللحوم والصوف ، وتتجه البلد (جـ) الى التخصص فى انتاج السلع التى يحتاج انتاجها الى استخدام رأس مال كبير مثل انتاج السيارات والجرارات .

وبالنسبة للعامل الثانى تقرر النظرية أن السبب الثانى الذى يؤدى الى اختلاف النفقات النسبية من بلد لآخر هو سريان قانون تناقص التكلفة

وبالذات فى حالة الانتاج الصناعى • ويفسر ذلك قيام التجارة الخارجية بين الدول الصناعية التى تتماثل فيها درجة الوفرة النسبية لعناصر الانتاج بها ، حيث تتخصص كل دولة فى انتاج سلعة معينة محاولة بذلك الاستفادة من الوفورات التى يحققها نظام الانتاج الكبير •

ونظرا لأن درجة الوفرة النسبية وأساليب الانتاج تتغير من وقت لآخر ، فان هيكل التخصص الدولى يختلف بالتالى من وقت لآخر •

وأخيرا لابد من الاشارة بأن كلا من النظرية الكلاسيكية والحديثة للتجارة الخارجية تفترض سريان حالة المنافسة الحرة وهو ما ليس صحيحا دائما ، لذلك فان اتجاهات التخصص الدولى الذى تفترضه النظرية يتوقف على ظروف المنافسة السارية •

البَابُ الثَانِي

السياسة التجارية

السياسة التجارية (١)

يقصد بالسياسة التجارية موقف الدول ازاء العلاقات الاقتصادية التى يؤسسها الأشخاص المقيمون على اقليمها مع الأشخاص المقيمين بالخارج .

ومن الناحية النظرية البحتة هنالك صورتان للسياسة التجارية ، وهما سياسة حرية التجارة وسياسة الحماية ، غير أن واقع الأمر السائد فى السياسة التجارية هو موقف وسط بين الصورتين السابقتين .

ويعتقد أصحاب سياسة حرية التجارة أن هذه السياسة تؤدى الى زيادة الدخل القومى ، ذلك أنه فى ظل هذه السياسة سوف تتجه كل بلد الى التخصص فى انتاج السلع التى يتمتع انتاجها بميزة نسبية على البلاد الأخرى ، ومن ناحية أخرى فان سياسة التجارة الحرة تمنع قيام الاحتكارات، أو على الأقل تجعل قيامها صعبا ، ذلك أنه فى ظل سياسة الحماية سوف ينتج عنها شبه احتكار للمنتجات الوطنية داخل السوق المحلية ، كما أن عدم وجود المنافسة لن يدفع المنتجين الوطنيين الى تحسين انتاجهم ، مما يؤدى الى تحمل المستهلك لكل أخطاء الصناعة الوطنية .

أما أصحاب سياسة الحماية فيؤسسون وجهة نظرهم على أساسين ؛ وهما حماية الصناعة الناشئة حتى تقف على قدميها ، ومحاربة البطالة .

ذلك أن قيام الصناعة فى بلد ما يتوقف على ظروف تاريخية خاصة بالبلد واذا كانت الصناعة لم تقم فى البلاد النامية فليس لأن البلاد الأخرى مهيأة أكثر منها لقيام الصناعة بها ، وبالتالى فان من حق الدول التى لم تقم بها الصناعة انشاء صناعة بها ولكن سبق الدول الصناعية لها فى هذا

---

(١) راجع لمزيد من التفصيل :

(أ) د . لبيب شقير « العلاقات الاقتصادية الدولية » ــ القاهرة ــ دار النهضة العربية ١٩٦١ .

(ب) د . عبد الحكيم الرفاعى « السياسة الجمركية الدولية والمعاملات الاقتصادية » مذكرات غير منشورة لطلبة الدكتوراه بحقوق القاهرة ٧١ ــ ١٩٧٢ .

المجال سوف يعطى هذه الدول فرصة أكبر فى منافسة انتاج الدول الحديثة العهد بالصناعة بسبب ما اكتسبته الدول الصناعية من خبرات وكفاية انتاجية ، وبالتالى لن تتمكن الدول الحديثة العهد بالصناعة من الصمود أمام الدول الصناعية القديمة ، وسوف تنهار الصناعة بالدول الحديثة ، ومن ثم كان من حق الدول الحديثة العهد بالصناعة أن تعمل على حماية صناعتها الناشئة لفترة معينة وهى مرحلة الطفولة وذلك الى أن تستطيع هذه الصناعة الوقوف على قدميها أمام منافسة البلاد الصناعية المتقدمة .

وبالاضافة الى ما تقدم فقد ترى الدول اتباع سياسة الحماية بهدف محاربة البطالة داخل اقليمها ، حيث يعتبر زيادة الجزء من الدخل القومى المنفق على الاستيراد تسربا للانفاق مما يؤدى الى نقص الطلب الفعال الداخلى ، كما يعتبر زيادة الصادرات خفضا لتيار الانفاق مما يؤدى الى زيادة الطلب الفعال الداخلى .

ومن الناحية العلمية يوجد عدد من الأنظمة التى تتبعها الدول فى تشكيل سياستها التجارية ، فلا هى سياسة الحرية المطلقة ولا هى سياسة الحماية المطلقة .

ويمكن تقسيم هذه الأنظمة الى :

انظمة تميل الى سياسة الحماية :

١ — سياسة الاكتفاء الذاتى .

٢ — سياسة التعريفة الجمركية .

٣ — نظام الرقابة الكمية (نظام الحصص وتراخيص الاستيراد ونظام الرقابة على النقد) .

٤ — تخفيض قيمة العملة الوطنية .

٥ — سياسة الاغراق .

٦ — القيود الادارية .

٧ — قيام الدولة بالاستيراد .

انظمة تميل الى سياسة الحرية :

١ ــ الاتحادات الجمركية •

٢ ــ نص الدولة الأكثر رعاية فى الاتفاقيات التجارية •

Most Favoured Nation Clause

الانظمة التى تميل الى سياسة الحماية :

يمكن تقسيم القيود التي تفرضها الحكومات على التجارة الخارجية من ناحية علاقتها بجهاز الثمن الى نوعين :

قيود مباشرة ، وقيود غير مباشرة •

ويقصد بالقيود المباشرة ما تقوم به الدولة من اجراءات لاحلال سلطة الدولة محل جهاز الثمن فى توجيه نشاط الأفراد فى عمليات الاستيراد والتصدير ، ومن أمثلة ذلك القيود الكمية على الواردات والصادرات ، وتتمثل فى نظام الحصص ، وتراخيص الاستيراد والتصدير ، والرقابة على الصرف الأجنبى ، والاتجار الحكومى المباشر فى عمليات التجارة الخارجية •

ويقصد بالرقابة غير المباشرة ما تقوم به الدولة من اجراءات بهدف التأثير فى قرارات الأفراد الخاصة بالاستيراد والتصدير ، ومن أساليب ذلك الرسوم الجمركية واعانات التصدير ، وتغيير القيمة الخارجية للعملة • وفى كل هذه الأحوال يبقى لقوى السوق قدرتها على تحديد اتجاهات التجارة الخارجية ، ومع ذلك تتحقق للدولة أهدافها بطريقة غير مباشرة ، فليس من شك أن ارتفاع الرسوم الجمركية يؤدى الى ارتفاع الأسعار ، وبالتالى تنخفض الواردات من سلعة معينة . وفى كل هذه الأحوال نرى جهاز الثمن يلعب دوره •

الاكتفاء الذاتي :

ويقصد بالاكتفاء الذاتي هنا **الاكتفاء الذاتي النسبي او المحدود ، وليس الاكتفاء الذاتي المطلق** ، وفى هذه الحالة تحاول الدول سد الجزء الأكبر من احتياجات المواطنين من السلع والخدمات من الانتاج المحلى ، **وتظهر هذه الظاهرة بصفة خاصة فى أيام الحروب •**

النعريفة الجمركية :

يقصد بالتعريفة الجمركية مجموع الرسوم الجمركية المطبقة فى بلد ما فى فترة زمنية معينة على الصادرات والواردات ، ومن الناحية القانونية يعتبر الرسم الجمركى ضريبة لا رسما ، بمعنى أن كلمة رسم لا تعتبر وصفا دقيقـا .

وبسبب الطبيعة الخاصـة للرسـوم الجمركية يكون تحديد التعريفة الجمركية وتعديلها بقرار من رئيس الجمهورية على ان يعرض على الهيئة التشريعية لنظره فيما بعد ، وقد أخذت مصر بهذا الاتجاه فى قانون الجمارك .

وليس لرسم الصادر أهمية تذكر فى السياسة التجارية ، لأن الاتجاه هو تشجيع الصادرات ، أما رسـم الوارد فهو السلاح الفعال فى السياسة التجارية .

أهداف الرسوم الجمركية :

وللرسوم الجمركية هدفان رئيسيان هما :

١ ــ توفير موارد مالية للبلد .

٢ ــ حماية الانتاج المحلى .

الرسم الجمركى المالى :

ويكون الرسم الجمركى ماليا فى الأحوال الآتية :

١ ــ اذا فرض على سلعة لا تنتج محليا ولم يترتب عنه تشجيع انتاج سلع بديلة للسلعة الأجنبية المستوردة .

٢ ــ اذا فرض على سلعة مستوردة لها بديل محلى مع فرض رسـم آخر (رسم انتاج) على السلعة المحلية مساو للرسم على السلع المستوردة .

٣ ــ اذا فرض على السلع المحلية المصدرة الى الخارج ــ وبصـفة خاصة بالنسبة للسلع التى تتمتع فيها البلد المصدر باحتكار دولى فى انتاجها ، ومثال ذلك القطن المصرى الطويل التيلة .

الرسم الجمركى الحمائى :

وفى غير الحالات السابقة يكون للرسم الجمركى أثر حمائى يعمل على تقليل الطلب على السلعة الأجنبية المستوردة .

ويؤدى فرض الرسوم الجمركية بصفة عامة الى ارتفاع ثمن السلعة فى البلد المستورد عنه فى البلد المصدر مما يؤدى الى انخفاض الطلب عليها وبالتالى الى تقليل استيرادها بعد ذلك والعمل على زيادة انتاجها محليا .

وفضلا عن الهدفين السابقين للرسوم الجمركية قد يكون الغرض منها **مقاومة سياسة الاغراق** التى تلجأ اليها بعض الدول ، فتقوم الدولة المستوردة بفرض رسوم تعويضية معادلة للاعانات التى تقدمها الدولة الأخرى لمصدريها ، ويسمح القانون المصرى بمثل هذا الاجراء . وقد يكون فرض الرسم الجمركى **لتعويض انخفاض سعر الصرف على منتجات الدول التى خفضت قيمة عملتها** ، حيث ان تخفيض سعر الصرف يعتبر بمثابة اعانة لصادرات هذه البلاد .

وقد تأخذ التعريفة طابع تشجيع العلاقات مع دولة أخرى عن طريق تخفيض الرسوم بحيث لا يستفيد من هذا التخفيض غيرها ، وهو ما يطلق عليه **نظام التفضيلات الجمركية**

نظام الرقابة الكمية :

يقصد بذلك القيود التى تضعها الدولة على التجارة الخارجية بهدف تحديد الكميات المصدرة أو المستوردة من السلع المختلفة عن غير الطرق التى تعتمد على تفاعل قوى العرض والطلب ، أى عن غير التأثير فى جهاز الثمن .

وهنالك أسلوبان للرقابة الكمية :

١ - **الأسلوب المباشر** : ويقصد به تحديد الكميات المصدرة أو المستوردة بطريقة مباشرة ، ويدخل فى ذلك **نظام تراخيص التصدير وحصص الاستيراد** ، ويطلق على هذا الأسلوب نظام الحصص .

٢ — **الاسلوب غير المباشر** : ويقصد به وضع رقابة على النقد الأجنبى حيث تقوم الدولة بتركيز عمليات النقد الأجنبى فى يدها ويفرض على المصدر تسليم ما يحصل عليه من نقد أجنبى الى الدولة . كما تعطى الدولة للمستوردين مقادير محددة من النقد الأجنبى ، وبالتالى يؤثر ذلك على مقدار السلع التى يستوردونها من الخارج ، ويطلق على هذا النظام نظام الرقابة على النقد .

نظام الحصص :

تطبق الدول نظام الحصص بالنسبة للسلع المستوردة عن طريق وضع حد أقصى للكميات المسموح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة ، بحيث لا يجوز استيراد أى مقدار من السلعة بعد هذا الحد الأقصى .

ويستخدم نظام الحصص فى الاستيراد لتحقيق أهداف متعددة ، منها حماية الصناعة الوطنية ، ومنها تحقيق توازن ميزان المدفوعات ومنع العجز فيه وما يترتب على ذلك من تدهور فى قيمة العملة الوطنية بالنقد الأجنبى ، كما يهدف الى تقييد الاستيراد من مناطق معينة مثل مناطق العملات الصعبة أو تقييد استيراد السلع الاستهلاكية ، خاصة فى المراحل الأولى لخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وأخيرا فان نظام الحصص على السلع المستوردة قد يستخدم كسلاح للمساومة مع الدول التى تفرض قيودا على الصادرات الوطنية فى بلادها وذلك بهدف فتح أسواق هذه البلاد للسلع الوطنية .

وهنالك أكثر من طريقة لتحديد الحصص :

١ — فقد يتم تحديد الحصص بطريقة مطلقة ، فتحدد حصة لكل سلعة مستوردة وبدون تحديد حصة للاستيراد من أى بلد معينة .

٢ — وقد يتم تحديد الحصة الكلية ثم تحديد حصة جزئية لكل بلد من البلدان الأجنبية فى صورة كمية مطلقة أو نسبة مئوية من الحصة الاجمالية .

وعادة يتم توزيع الحصص بين المستوردين بواسطة أحد الأجهزة الحكومية وذلك على أساس نسبة معينة من الكميات التى كانوا يستوردونها فى السنوات السابقة .

وقد لا يتقيد الجهاز الحكومى بذلك الأسلوب ويتم التوزيع بأى طريقة يراها .

ويؤدى نظام الحصص الى نقص حجم التجارة الخارجية بين البلدان المختلفة ، ويتميز هذا النظام عن نظام الرسوم الجمركية بأن نظام الحصص يمنع استيراد السلع الزائدة عن الحد الأقصى المقرر منعا باتا ، أما فى ظل نظام الرسوم الجمركية فهنالك احتمال زيادة الكمية اذا زاد الطلب المحلى لأى سبب من الأسباب على السلعة المستوردة .

عيوب نظام الحصص :

ويؤخذ على نظام الحصص أنه يؤدى الى التمييز بين الدول فى المعاملة مما يهدم نص الدولة الأكثر رعاية . وفضلا عن ذلك فان نظام الحصص يؤدى الى توجيه التعامل الى بعض البلدان حتى ولو كان ثمن السلعة فيها أغلى من ثمنها فى البلدان الأخرى ، كما أن نظام الحصص سوف يؤدى الى الغاء الصلة بين الأسعار الداخلية للسلعة وأسعارها فى الخارج ، عكس ما يكون فى حالة استخدام نظام الرسوم الجمركية حيث تظل هنالك صلة مستمرة بين أسعار السلعة فى الداخل وأسعارها فى الخارج بحيث لو انخفض ثمن السلعة فى الخارج يزداد الاستيراد وبالتالى ينخفض ثمنها فى الداخل حتى يقترب من الثمن فى الخارج وذلك فى حدود قيمة الرسم الجمركى ، ويكون الفرق بين السعرين هو مقدار الرسوم الجمركية .

وأخيرا فان نظام الحصص يعطى المنتجين المحليين مركزا احتكاريا .

نظام الرقابة على النقد :

يقصد بالرقابة على النقد القيود التى تفرضها الدولة على حرية المعاملات فى النقد الأجنبى .

وتتدخل الدولة فى حركة النقد الأجنبى . اما لمنع قيمة العملة الوطنية من التدهور فى الخارج ، أو لمنع هجرة رؤوس الأموال الى الخارج .

وقد تقوم الدولة بتقييد حرية التعامل على النقد بالنسبة لبعض العمليات وقد تقوم بوضع رقابة على النقد بالنسبة لجميع المعاملات ، وفى الحالة الثانية تلزم الدولة كل من يحصل على نقد أجنبى ببيعه لها . اما مباشرة أو عن طريق البنوك التجارية فى مقابل العملة الوطنية .

ومن الناحية الأخرى يتحتم على من يحتاج الى نقد أجنبى شراؤه من السلطات الحكومية مقابل النقد الوطنى .

ونظرا لما يكتنف نظام الرقابة المحدودة من ثغرات تساعد على التهرب من النظام عن طريق اخفاء العمليات الممنوعة فى ثياب العمليات غير الممنوعة فان الدول تفضل استخدام نظام الرقابة الشامل على النقد .

وبالاضافة الى الأهداف السابقة التى يحققها نظام الرقابة على النقد . فان النظام يستخدم لتقييد حركة التجارة الخارجية وذلك بمنع استيراد السلع الأجنبية منعا باتا أو منعا جزئيا حماية للانتاج الوطنى ، ويتم ذلك عن طريق عدم سماح السلطات الحكومية ببيع النقد الأجنبى للمستوردين منعا كليا أو بالسماح بالبيع فى حدود مبالغ معينة ، وقد تسمح السلطات ببيع النقد الأجنبى للمستورد ولكن بسعر أعلى من سعره العادى ، الأمر الذى ينتج عنه ارتفاع أسعار السلع المستوردة وبالتالى يضعف من منافستها للسلع المثيلة والمنتجة محليا .

ويستخدم نظام الرقابة على النقد كذلك للتمييز بين الاستيراد من السلع المختلفة مثل منع استيراد الكماليات مثلا ، أو التمييز بين الاستيراد من البلدان المختلفة ، أو التمييز بين التصدير الى البلدان المختلفة .

وفضلا عما تقدم فان نظام الرقابة على النقد يستخدم لعزل الاقتصاد الوطنى عن الاقتصاد العالمى وذلك فى حالات الركود حيث قد تعمد احدى

الدول لزيادة الانفاق ، وبالتالى زيادة الطلب الفعال ، وفى مثل هذه الحالة تميل الأسعار فى الداخل الى الارتفاع ، وحتى لا يزيد الاستيراد من الخارج نتيجة لارتفاع أسعار السلع فى الداخل ، تقوم الحكومة بفرض نظام الرقابة على النقد بهدف منع الاستيراد من الخارج •

وأخيرا وليس آخرا فقد تلجأ الدول الى استخدام نظام الرقابة على النقد بدلا من تخفيض قيمة عملتها وذلك عن طريق تحديد سعر صرف للعملة الوطنية بأعلى من سعرها العادى ، وفى هذه الحالة يتم للدولة تحقيق توازن بين العرض النسبى للعملات الأجنبية لديها والطلب الكبير عليها . وذلك عن طريق عدم الموافقة على طلبات بيع العملة الأجنبية للمستوردين •

وتلجأ الدول الى هذا الأسلوب لما يحمله تخفيض قيمة العملة الوطنية من أضرار بالاقتصاد القومى ، مثل تدهور سعر التبادل لغير صالح البلد ، ومثل ازدياد عبء الديون الأجنبية وفوائدها التى تكون مستحقة على البلد •

وعند تطبيق نظام الرقابة على النقد تتبع الدولة أسلوبين لتحديد سعر الصرف بين العملة الوطنية والعملات الأجنبية •

١ — سعر صرف موحد لجميع العمليات مع الخارج •

٢ — أسعار صرف متعددة ، بمعنى أن تحدد الدول سعرين أو أكثر لشراء أو بيع العملات الأجنبية وذلك حسب نوع العمليات التى تتم بالنقد الأجنبى أو نوع السلع التى تصدر أو تستورد ، أو على أساس البلد التى يستورد منها أو يصدر اليها •

ويستخدم سعر الصرف المتعدد لتشجيع استيراد سلع معينة مثل السلع الضرورية أو منع استيراد سلع أخرى مثل السلع الكمالية ، وبالمثل تشجيع تصدير بعض السلع •

سياسة الاغراق :

المقصود بسياسة الاغراق بيع سلعة فى الخارج بثمن أقل من سعر بيعها فى الداخل ، وبشرط تماثل كل ظروف البيع من ناحية تغليف السلعة أو شروط الثمن ، وكذلك يراعى عدم حساب نفقات النقل والرسوم الجمركية وغيرها عند المقارنة بين السعرين .

ولا يستطيع استخدام سياسة الاغراق الا المنتج المحتكر والا قام منتج آخر بتخفيض سعر بيعه للخارج .

تخفيض قيمة العملة الوطنية :

تقوم الدول بتخفيض قيمة عملتها الوطنية بالنسبة للعملات الأجنبية لتحقيق عدد من الأهداف منها تشجيع صادرات البلد وتخفيض الواردات ، وبذلك يمكن سد العجز فى الميزان التجارى . كما يمكن أيضا علاج الركود فى الاقتصاد القومى وزيادة حجم التوظف به ؛ على أنه يشترط لنجاح هذه السياسة عدم رفع الأسعار الداخلية للسلع المراد زيادة تصديرها ، وكذلك يشترط عدم تخفيض الأسعار الداخلية للسلع المراد التقليل من استيرادها ، وبالاضافة الى ذلك يشترط أن يكون الطلب على كل من الصادرات والواردات مرنا نسبيا والا فلن يحدث زيادة فى الصادرات أو انخفاض فى الواردات .

وأخيرا فيشترط ألا تكون البلاد الأجنبية قد خفضت قيمة عملتها كذلك على أثر تخفيض البلد الأول لقيمة عملته .

القيود الادارية :

والمقصود بها مجموعة من الاجراءات تهدف الى التشدد فى تطبيق القوانين الجمركية ، وتتخذ هذه القيود عددا من الأشكال مثل اشتراط

تقديم شهادة عن مصدر السلعة (شهادة المنشأة) ، ومثل تحميل المستورد نفقات التفتيش ، ومثل فرض تكاليف مرتفعة على تخزين البضاعة أو نقلها ومثل التشدد فى منع دخول بعض السلع بحجة المحافظة على الصحة العامة .

قيام الدولة بالاستيراد (١) :

تقوم بعض الدول باستيراد بعض السلع أو كل السلع بنفسها وذلك حتى تضمن استيراد السلع التى تريد استيرادها فقط من الخارج وبالكميات التى تحددها مقدما ، كما أنها بهذا الأسلوب أيضا تهدف الى الحصول على أسعار أفضل نتيجة لكبر حجم الكميات التى تستوردها .

ومن الأمثلة على ذلك قيام بعض الدول المتقدمة مثل ايطاليا وفرنسا واستراليا باحتكار استيراد الدخان ومثل احتكار بريطانيا لمنتجات الجوت ومثل احتكار مصر استيراد جميع السلع من الخارج .

الانظمة التى تميل الى سياسة الحرية :

الاتحادات الجمركية :

الاتحاد الجمركى اتفاق يرمى الى أن يجعل من عدة دول مستقلة سياسيا أرضا جمركية واحدة خاضعة لتنظيم جمركى واحد ، وبعبارة أخرى يتضمن الاتحاد الجمركى الاتفاق على شرطين أساسيين ، وهما الغاء الرسوم الجمركية الغاء تاما فيما يتعلق بالتجارة بين الدول الأعضاء ، وثانيا وضع تعريفة موحدة تطبقها جميع الدول الأعضاء فى الاتحاد فيما يتعلق بالتجارة بينها وبين الدول الأجنبية .

وترجع أسباب تكوين الاتحادات الجمركية الى عوامل اقتصادية أو سياسية أو عسكرية .

---

(١) سامى عفيفى عفيفى حاتم « تنمية الصادرات الصناعية للدولة النامية » . رسالة ماجستير كلية الاقتصاد والعلوم السياسية ـ جامعة القاهرة ـ ص ٣٧ ، ٧٢/١٩٧٣ .

ومن الناحية الاقتصادية تؤدى الاتحادات الجمركية الى احداث تكامل بين الدول الأعضاء ، فتتخصص كل دولة فى انتاج السلع التى تتميز فيها وتتسع حجم السوق أمام منتجات كل بلد من هذه البلاد ، فبدلا من السوق المحدودة ببلد معينة يمتد نطاق السوق ليشمل كل الدول الأعضاء فى الاتحاد .

ومن الناحية السياسية تكون الاتحادات الجمركية مقدمة تمهد الطريق أمام وحدة سياسة بين البلاد الأعضاء .

ولا شك أن تقوية اقتصاديات البلاد الأعضاء فى الاتحاد الجمركى يقوى المركز العسكرى لدول الاتحاد .

وتكوين الاتحادات الجمركية أمر يكتنفه العديد من الصعاب مثل تضارب المصالح الاقتصادية ، فقد يكون من مصلحة دولة الاتجاه الى سياسة حرية التجارة ، بينما تكون مصلحة دولة أخرى الاتجاه الى سياسة الحماية ، ومن الصعاب الأخرى أن مستوى الرسوم الجمركية التى تطبق فى الاتحاد قد تؤدى الى الاضرار بالموارد المالية لبعض الدول الأعضاء . ولكن يمكن التغلب على مثل هذه العقبات بحلول وسط . كأن يتم الاتفاق على حق بلد معين فى الغاء الرسوم الجمركية بينها وبين الدول الأعضاء تدريجيا .

ومن أمثلة الاتحادات الجمركية السوق الأوربية المشتركة والسوق العربية المشتركة .

نص الدولة الأكثر رعاية :

يدرج هذا النص فى الاتفاقات التجارية ، وطبقا لهذا النص تتعهد الدولة للدولة الأخرى التى تتعاقد معها بأن تمنحها جميع المزايا التى أعطيت لدولة أخرى فى اتفاقات سابقة ، وكذلك تتعهد الدولة باعطاء الدولة الأخرى جميع المزايا التى تعطيها لدولة أخرى فى المستقبل وتتضمن المزايا مجالات مختلفة مثل الرسوم الجمركية والاجراءات الادارية على الاستيراد وغيرها . وهنا قد يكون النص مطلقا أو قد يكون مقيدا بالنسبة لبعض أنواع السلع أو بعض الدول دون غيرها ، وقد يكون النص غير مشروط أو

قد يكون مشروطا ، بمعنى أن الدولة المستفيدة لا تستطيع الحصول على المزايا الا اذا قدمت للدولة الملتزمة نفس الامتيازات التى منحتها لها الدولة الثالثة فى سبيل الحصول على هذه المزايا .

ومن الناحية العملية يعتبر النص المشروط فى جوهره نصا ميتا ، اذ أنه فى كل مرة لابد أن يتم تفاوض فى المستقبل بين الدولتين لبحث امكان منح بعض المزايا المماثلة لما تمنحه احدى الدولتين للدول الأخرى ، ولذلك فالنص المشروط غير مطبق من الناحية العملية .

على أنه من ناحية أخرى لا ينطبق نص الدولة الأكثر رعاية على كل المزايا التى تمنحها الدولة الثانية لدول أخرى ، ولا يجوز للدولة الأولى أن تطالب بالاستفادة من المزايا الممنوحة ولو لم ينص على ذلك صراحة فى الاتفاقيات ، ويحدث ذلك فى حالات معينة على سبيل الاستثناء :

ومن أمثلة هذه الاستثناءات :

١ ــ حالة تجارة الحدود .

٢ ــ الاتحادات الجمركية .

٣ ــ الاتفاقيات الاقليمية بين الدول التى تربط بينها روابط قومية .

وفى حالة تجارة الحدود تسمح بعض البلاد للسكان الذين يعيشون فى مناطق الحدود أن يستوردوا من البلاد المجاورة كميات محدودة من السلع دون رسوم جمركية أو برسوم جمركية مخفضة ، وفى حالة الاتحادات الجمركية يترتب عليها الغاء الرسوم الجمركية بين الدول أعضاء الاتحاد ، وهنا لا يجوز لدولة مستفيدة من هذا النظام ان تطالب بالاستفادة من هذه الميزة ، ويرجع ذلك الى أن الدول أعضاء الاتحاد تصبح كأنها بلد واحد ، كذلك لا ينطبق هذا النص على المزايا التى تمنحها احدى الدول لبعض البلاد الأخرى التى تربطها بها روابط قومية والتى تكون فى العادة متجاورة .

ومن الناحية الاقتصادية والتسـويقية فان نص الدول الأكثر رعاية يحقق المساواة فى المعاملة بين صادرات البلاد المختلفة من سلعة معينة فى أسواق البلد المستوردة ، على أنه من ناحية أخرى يبقى الوضع التنافسى بين صادرات هذه البلاد من السلعة المعينة قائما بسبب الاختلاف فى تكاليف الانتاج وتكاليف النقل وغيرها ٠

على أنه يجب أن نشير أيضا الى أن نص الدولة الأكثر رعاية يفقـد قيمته فى ظل الأنظمة المقيدة لحرية التجارة مثل نظام الحصص ونظـام الرقابة على النقد وغيرها ٠

الباب الثالث

هيكل التجارة الخارجية

(عرض احصائى)

هيكل التجارة الخارجية

السلع التى تدخل فى نطاق التجارة الخارجية :

لا تدخل كل السلع والخدمات فى نطاق التجارة الخارجية (١) ، وذلك بسبب طبيعة بعض هذه السلع ، فهنالك سلع لا يمكن نقلها اطلاقا مثل المنازل ، وهناك سلع أخرى لا يمكن نقلها لمسافات بعيدة كالأطعمة المطبوخة كما أن بعض الخدمات تستدعى أن تقدم مباشرة الى المستهلك كالخدمات الشخصية والمنزلية .

على أن هنالك سلع أخرى لا حصر لها تدخل فى نطاق التجارة الخارجية بين الدول .

وطبقا لنشرة صندوق النقد الدولى فان أهم السلع الرئيسية (٢) الداخلة فى التجارة الخارجية للدول النامية والتى تصدرها الدول غير الصناعية هى ما يلى :

الألمنيوم ، اللحوم البقرية ، الزبد ، زيت جوز الهند ، البن ، النحاس ، الكوبرا ، القطن ، غذاء السمك ، الجلود الخام ، الجوت ، لحوم الضأن ، الرصاص ، زيت بذرة القطن ، أوراق الطباعة ، زيت النخيل ، البترول ، اللب ، الأرز ، المطاط ، السيزال ، فول الصويا ، السكر ، الشاى ، الصفيح الدخان ، القمح ، الصوف ، الزنك .

وطبقا لتعريف صندوق النقد الدولى فالمقصود بالسلع الرئيسية السلع التى تكون ٥٪ أو أكثر من صادرات أى بلد من البلدان غير الصناعية ، ولا تقل قيمتها عن ٥٠ مليون دولار من قيمة التجارة العالمية .

---

(١) د . لبيب شقير « العلاقات الاقتصادية الدولية » ص ٢٠ .

(٢) International Monetary Fund, International Financial Staatistics, vol. 16 No. 16 September 1973.

ميزان المدفوعات :

(أ) ميزان المدفوعات :

يفرق الاقتصاديون بين التجارة الخارجية فى السلع والتجارة الخارجية فى الخدمات ، فيطلقون على الأولى التجارة المنظورة ، حيث أنها تمثل سلعا مادية تمر تحت أنظار السلطات الجمركية عند انتقالها من بلد لأخرى ، ويطلق على الثانية التجارة غير المنظورة وتكون التجارة المنظورة وغير المنظورة القسم الأول من ميزان المدفوعات ، ويطلق على هذا الجزء **ميزان المدفوعات الجارية** ، لأنه يتضمن المعاملات التى يمكن نسبتها الى الدخل القومى ، كما يطلق على القسم الأول الخاص بالصادرات والورادات السلعية الميزان التجارى ، أما القسم الآخر فيطلق عليه ميزان الخدمات •

(ب) ميزان رؤس :

وبهذه المناسبة فان القسم الثانى من ميزان المدفوعات يطلق عليه ميزان **رؤوس الأموال الطويلة الأجل** ، أى أنه يمثل عملية توظيف أموال الاستثمار لأجل طويل ، وتتمثل هذه الحركات فى شراء الأسهم والسندات الأجنبية أو القيام بالاستثمارات المباشرة فى الخارج •

(حـ) ميزان الذهب :

أما القسم الثالث فى ميزان المدفوعات فيطلق عليه **ميزان الذهب ورؤوس الأموال قصيرة الأجل** ، ويمثل حركة تصدير واستيراد الذهب **وحركة انسياب رؤوس الأموال القصيرة الأجل** من الداخل الى الخارج أو العكس ، ويقصد برؤوس الأموال القصيرة الأجل أدوات الائتمان المستحقة الدفع لدى الطلب أو التى لا يتجاوز استحقاقها سنة واحدة ويشمل ذلك الودائع الجارية والودائع الأجل وأذونات الخزانة والأوراق التجارية وغيرها •

ويلاحظ أن صادرات الدول منظورة أو غير منظورة تقيد فى الجانب الدائن من ميزان المدفوعات ، وعلى العكس تقيد الواردات منظورة أو غير منظورة فى الجانب المدين من ميزان المدفوعات •

احصاءات التجارة الخارجية :

تنشر جميع الدول تقريبا احصاءات عن تجارتها الخارجية لتكون دليلا لدراسة الباحثين والخبراء فى مجال تخطيط وتنفيذ الرقابة على التجارة الخارجية •

وتعتمد هذه الاحصاءات على مصدرين :

١ – الاحصاءات الجمركيـة التى تبنى على اقرارات المصـدرين والمستوردين •

٢ – احصاءات نظام الرقابة على النقد والذى ظهر فى كثير من البلدان عقب الأزمة العالمية عام ١٩٢٩ •

وتسهيلا لدراستها يتم تصنيفها فى مجموعات مختلفة •

وفى مصر ينشر الجهاز المركزى للتعبئة والاحصاء العديد من احصاءات التجارة الخارجية •

ومن أهم تصنيفات التجارة الخارجية فى مصر التقسيمات الآتية :

١ – التقسيم حسب بنود التعريفة الجمركية :

وقد طبق اعتبارا من أول يناير ١٩٦٣ باحصاءات التجارة الخارجية بناء على القرار الجمهورى رقم ١٥٣ لسنة ١٩٦١ ، وقد صدر هذا التقسيم عن جامعة الدول العربية كجدول موحد للتعريفة الجمركية ، وهو فى مضمونه يعتمد على الجدول الصادر عن مجلس التعاون الجمركى الدولى ببروكسل فى عام ١٩٥٥ •

هذا وقد صدر القرار الجمهورى رقم ٢٠٢ لسنة ١٩٨١ وكذلك القرار الجمهورى رقم ٥٨٩ لسنة ١٩٨١ معدلين للقرار الجمهورى رقم ١٥٣ لسنة ١٩٨١ وقد شملت التعديلات نسبة كبيرة من التعريفة الجمركية •

٢ – التقسيم الدولى النموذجى :

ويهدف الى تسهيل المقارنات الدولية وتصدر على نسقه نشرة سـنوية خاصة اعتبارا من عام ١٩٥٣ •

٣ – التقسيمات المستخدمة لأغراض الخطة :

(ا) الأول :

يهدف الى تبويب سلع الصادرات الوطنية والواردات حسب دليـل النشاط الاقتصادى وذلك منذ تنفيذ الخطة الخمسية الأولى :

الزراعة – المناجم والمحاجر – الصناعات التحويلية •

(ب) الثـــانى :

الواردات السلعية الى :

سلع استهلاكية ــ سلع وسيطة ــ سلع استثمارية .

ويستخدم التقسيم الأول فى متابعة تنفيذ أهداف الخطة ، أما التقسيم الثانى فيستخدم فى الدراسات التحليلية .

والجدول التالى يوضح التقسيمات الجديدة للتجارة الخارجية والتى بدأ تضمينها نشرات التجارة الخارجية اعتبارا من أول يناير ١٩٦٦ :

الصادرات	الرقم	الواردات	الرقم
الوقــود	صفر	الوقــود	
القطن الخام	١	—	—
المواد الخام	٢	المواد الخام	٢
سلع نصف مصنعة	٣	سلع وسيطة	٤
سلع تامة الصنع	٥	—	—
—	—	سلع استثمارية	٦
—	—	سلع استهلاكية معمرة	٧
—	—	سلع استهلاكية غير معمرة	٨

ويعطى هذا التقسيم المرونة الكافية لأى باحث لاعادة توزيع بنــود المجموعات السلعية توزيعا يتناسب مع أغراض دراسته وبحثه ، بمعنى أنه يمكن ادراج القطن أو الوقود (البترول الخام والمنتجات البترولية) ضمن مجموعات المواد الخام أو السلع التامة الصنع أو الوسيطة حسب طبيعة كل منها ، كما يكمن ادراج مجموعة المواد الخام ــ فى حالة الواردات ضمن مجموعة السلع الوسيطة .

وقد استخدمت فى توزيعات السلع التعاريف الآتية :

١ - مجموعة المواد الخام :

تشمل السلع التى لم يجر عليها أى تعديل أو تغيير فى طبيعتها مثل الخضروات والفاكهة أو تلك التى تناولها بعض التغيير البسيط بقصد تسهيل نقلها مثال ذلك الخشب الخام المقطع ، أحجار البناء المشحذة ، الأسماك المجمدة ... الخ .

٢ - مجموعة السلع نصف المصنعة :

ويدخل فى عدادها السلع التى أجرى عليها بعض عمليات الصناعات التحويلية الا أنها مازالت فى حاجة الى عمليات صناعية أخرى قبل الاستهلاك أو الاستخدام النهائى مثل : خيوط الغزل ، الجلود المدبوغة ، ورق السجاير ، ورق الكتابة ... الخ .

٣ - مجموعة السلع تامة الصنع :

وتشمل كل سلعة تمت مراحل تصنيعها من وجهة نظر ج.م.ع. كدولة مصدرة مثال ذلك ، المعلبات ، الأرز المبيض (الملمع) ، المشروبات، المنتجات البترولية ، الأقمشة القطنية ، الملابس ، الأحذية ، اطارات الكاوتشوك ، الأنابيب ، أسياخ الحديد ، الأسمنت ... الخ .

٤ - مجموعة السلع الوسيطة :

تتضمن السلع التى تم استيرادها وقد مرت بمراحل صناعية محدودة وتتحول خلال العملية الانتاجية التالية الى سلعة أخرى تفقد خواصها الأصلية ، مثال ذلك المواد الكيماوية ، مواد الصباغة ، الأسمنت ، الجلود المدبوغة ، ورق الكتابة وورق السجاير .

وقد يدرج تحت هذه المجموعة المواد الخام اذا ما اعتبرت أحد عناصر مجموعة السلع الوسيطة .

كذلك تدرج تحت هذه المجموعة السلع تامة الصنع التى تستخدم بصفة عامة فى الصيانة الدورية للعدد والآلات أو وسائل النقل وهى غالبا ما تحتفظ بشكلها الأصلى كشمعات الاحتراق وفحمات المصابيح القوسية وقطع غيار الآلات .

٥ ـ مجموعة السلع الاستثمارية :

تشمل هذه المجموعة سلع التكوينات الرأسمالية ذات العمر الانتاجى الطويل والتى تستخدم لخلق طاقات انتاجية جديدة مثل الآلات والأجهزة اللازمة للصناعة وأجزائها الرئيسية كالمحولات والمحركات والتوربينات وكذلك وسائل النقل .

كما تشمل أجزاء الآلات ووسائل النقل الرئيسية ذات الطاقة الانتاجية التى تكون العنصر الأساسى لها ، مثال ذلك الطوب النارى لأفران الصهر العالى والمشيدات وقضبان السكك الحديدية .

٦ ـ مجموعة السلع الاستهلاكية :

وتتضمن السلع الاستهلاكية السلع التى تستخدم لاشباع الاستهلاك النهائى سواء كانت للاستهلاك المباشر كالخضروات والفاكهة والمأكولات المستوردة ، أو امتد استهلاكها الى فترة زمنية كالأثاث والدراجات وسيارات الركوب ... الخ .

وتنقسم السلع الاستهلاكية الى :

(أ) السلع الاستهلاكية المعمرة :

وتشمل السلع التى يستمر استهلاكها لفترة زمنية طويلة مثل الثلاجات وأجهزة الاستقبال والتليفزيون والأثاث والسيارات الخاصة .

وقد اعتبرت سيارات الركوب ضمن السلع الاستهلاكية المعمرة على الرغم من أن جزءا منها يستخدم لغير الاستعمال الشخصى وذلك أخذا بمبدأ الاستخدام الغالب .

كما تضمنت هذه المجموعة لوازم وأجزاء وقطع غيار السلع الاستهلاكية المعمرة واستثنى من هذه القاعدة قطع غيار سيارات الركوب الخاصة (حيث تحصى فى بند واحد مع باقى قطع غيار السيارات) فأدرجت ضمن مجموعة السلع الاستثمارية ، لأن الحجم الأكبر من بند قطع الغيار يخص سيارات نقل البضائع والأتوبيس مما يتعذر معه توزيعها على مجموعتى السلع الاستهلاكية المعمرة والاستثمارية وفقا لنسبة تقديرية يمكن الوصول اليها .

(ب) مجموعة السلع الاستهلاكية غير المعمرة :

تشمل السلع التى تستهلك مباشرة مثل الأطعمة والمشروبات وكذا تلك التى تستهلك على فترة زمنية وجيزة كالملابس والأحذية .

حجم التجارة الدولية

يبين الجدول رقم (١) قيمة الصادرات والواردات فى مجال التجارة الخارجية الدولية خلال الفترة من ١٩٧٣ - ١٩٨٥ .

واذا انتقلنا الى مصر فان الجدول رقم (٢) يبين حجم الصادرات والواردات والعجز فى الميزان التجارى ، وتتحرك معظم الوردات الصادرات عن طريق عدد محدود من الموانى ويبين الجدول رقم (٤) الواردات المصرية عن طريق الموانى خلال عامى ١٩٧٩ ، ١٩٨٠ كما يبين الجدول (٥) الصادرات المصرية خلال عامى ١٩٧٩ ، ١٩٨٠ .

واذا أردنا تحليل الصادرات المصرية فان الجدول رقم (٦) يبين الصادرات المصرية بحسب أنواعها خلال الثلاث سنوات من ١٩٨٣ -١٩٨٦ ويبين الجدول رقم (٧) أهم الصادرات الوطنية حسب درجة التصنيع خلال الفترة من ١٩٧٣ -١٩٨٥ .

فاذا انتقلت الى الواردات فان الجدول رقم (٨) يبين مجموعة الواردات خلال السنوات ١٩٨٣ -١٩٨٦ كما يبين الجدول رقم (٩) الواردات حسب درجة التصنيع والاستخدام الفترة من ١٩٧٣ -١٩٨٥ .

أما الجدول رقم (١٠) يبين حركة التجارة الخارجية لمصر حسب درجة التصنيع والاستخدام خلال الثلاث سنوات ١٩٧٥ -١٩٨٥ .

أما التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية فيبينه الجدول رقم (١١) حيث يوضح حركة التجارة الخارجية حسب دول الجامعة العربية والمناطق الجغرافية .

وأخيرا فإن الجدول رقم (١٢) يبين ميزان المدفوعات والجدول رقم (١٣) يبين العجز فى كل من الميزان التجارى وميزان المدفوعات عن السنوات ١٩٧٨ - ١٩٨٥ .

الصادرات التقليدية والصادرات غير التقليدية :

ينقسم الصادرات المصرية إلى [١]

(أ) صادرات تقليدية .

(١) الأمانة الفنية لقطاع التجارة الخارجية مذكرة غير منشورة ١٩٨٢ .

(ب) صادرات غير تقليدية .

الصادرات التقليدية :

وتشمل السلع الآتية :

١ ــ البترول .

٢ ــ القطن .

٣ ــ غزل القطن .

٤ ــ الأرز .

٥ ــ البطاطس .

٦ ــ البصـــــل .

٧ ــ الثوم .

٨ ــ الموالح .

٩ ــ الفول الوداى .

وقد بلغت قيمة هذه الصادرات ٢٠١٢ مليون جنية عام ١٩٨١ .

الصادرات غير التقليدية :

وتشمل ما يأتى :

الصادرات الزراعية :

١ ــ الخضر الطازجة .

٢ ــ البطيخ .

٣ ــ الكتان الخام .

٤ ــ الفول والاعشاب الطنية .

وقد بلغت قيمتها ٢١ مليون جنية عام ١٩٨١ .

الصادرات الصناعية :

(أ) منتجات غزل ونسيج غير تقليدية :

وتشـــمل :

١ ــ عوادم الأقطان .

٢ ــ المنسوجات .

٣ ـ ملابس جاهزة ٠

٤ بسط ٠

وقد بلغت قيمتها ٥٤ مليون جنية عام ١٩٨١ ٠

(ب) مصنوعات معدنيـة :

وتشـــمل :

١ ـ مصنوعات حديدية ٠

٢ ـ سبائك الومنيوم ومشغولات ٠

وقد بلغت قيمتها ٩٢ مليون جنيه عام ١٩٨١ ٠

(ج) صناعات غذائية :

وتشمـــل :

١ ـ معلبات ٠

٢ ـ مشروبات روحية ٠

٣ ـ ســـــكر ٠

٤ ـ بصـــل مجفف ٠

وقد بلغت قيمتها ٣٦ مليون جنيه عام ١٩٨١ ٠

(د) مستحضرات التجميل والأدوية :

وقد بلغت قيمتها ١٢ مليون جنيه عام ١٩٨١ ٠

(هـ) مصنوعات جلدية :

وتشمـــل :

١ ـ مصنوعات جلدية ٠

٢ ـ أخذية ٠

وقد بلغت قيمتها ٥ مليون جنيه عام ١٩٨١ ٠

(و) اثاثات خشبية :

وقد بلغت قيمتها ٢ مليون جنيه عام ١٩٨١ ٠

وقد بلغت قيمة الصادرات الصناعية غير التقليدية ١٩٧ مليون جنيه عام ١٩٨١ ٠

جدول رقم (١)
الصادرات والواردات الدولية خلال السنوات ١٩٧٣ - ١٩٨٥
حسب المجموعات الاقتصادية

(مليون جنيه)

السنة	دول التخطيط المركزى			الدول الرأسمالية المتقدمة (١)			الدول النامية (٢)			المجموع		
	صادرات	واردات	الميزان التجارى	صادرات	واردات	الميزان التجارى	صادرات	واردات	الميزان التجارى	صادرات	واردات	الميزان التجارى
١٩٧٣	٢٤٤ر٩	١٠٦ر٨	+١٣٨ر١	١٢٥ر٨	١٩٢ر١	-٦٦ر٣	٧٣ر٥	٦٢ر٢	+١١ر٣	٤٤٤ر٢	٣٦١ر١	+٨٣ر١
١٩٧٤	٣٢٨ر٨	٢٢٢ر٤	+١٠٦ر٤	١٨٢ر٨	٥٧٦ر٢	-٣٩٣ر٤	٨١ر٧	١٢١ر٥	-٣٩ر٨	٥٩٣ر٣	٩٢٠ر١	-٣٢٦ر٨
١٩٧٥	٤٠٥ر٨	٢٩٤ر٧	+١١١ر١	٧٩ر٣	١٠٠٦ر٩	-٩٢٧ر٦	٦٣ر٥	٢٣٧ر٧	-١٧٤ر٢	٥٤٨ر٦	١٥٣٩ر٣	-٩٩٠ر٧
١٩٧٦	٢٩١ر٤	٢٢١ر٢	+٧٠ر٢	١٩٠ر٣	١٠١٨ر١	-٨٢٧ر٨	١١٣ر٨	٢٥٠ر٦	-١٣٦ر٨	٥٩٥ر٥	١٤٨٩ر٩	-٨٩٤ر٤
١٩٧٧	٢٩٥ر٣	٣٠٤ر٢	-٨ر٩	٢٣٣ر٣	١٢٩٩ر٣	-١٠٦٦ر٠	١٣٩ر٩	٢٨٠ر٨	-١٤٠ر٩	٦٦٨ر٥	١٨٨٤ر٣	-١٢١٥ر٨
١٩٧٨	٢٣٥ر٨	٣٧٩ر٧	-١٤٣ر٩	٢٩٨ر١	١٨٢٨ر٢	-١٥٣٠ر١	١٤٥ر٩	٤٢٤ر٣	-٢٧٨ر٤	٦٧٩ر٨	٢٦٣٢ر٢	-١٩٥٢ر٤
١٩٧٩	٣٣٧ر٠	٣٧٠ر٦	-٣٣ر٦	٨١٨ر٣	١٩٦٢ر٤	-١١٤٤ر١	١٣٢ر٥	٣٥٣ر٢	-٢٢٠ر٧	١٢٨٧ر٨	٢٦٨٦ر٢	-١٣٩٨ر٤
١٩٨٠	٣٨٦ر٥	٤٥٣ر٨	-٦٧ر٣	١٢٨٤ر٠	٢٤٨٥ر٦	-١٢٠١ر٦	٤٦١ر٧	٤٦٢ر٦	-٠ر٩	٢١٣٢ر٢	٣٤٠٢ر٠	-١٢٦٩ر٨
١٩٨١	٣٩٩ر٢	٨١٣ر٤	-٤١٤ر٢	١١٨٠ر٥	٣٣٦٥ر٠	-٢١٨٤ر٥	٦٨٣ر٢	٢٠٠٩ر٠	-١٣٢٥ر٨	٢٢٦٢ر٩	٦١٨٧ر٤	-٣٩٢٤ر٥
١٩٨٢	٣٨٦ر٨	٨٤٣ر٣	-٤٥٦ر٥	١١٦٠ر٣	٤٦١٨ر٠	-٣٤٥٧ر٧	٦٣٧ر٠	٨٩٣ر٢	-٢٥٦ر٢	٢١٨٤ر١	٦٣٥٤ر٥	-٤١٧٠ر٤
١٩٨٣	٤١٧ر٣	٩٩٩ر١	-٥٨١ر٨	١٠٠٠ر١	٥٠٨٢ر٢	-٤٠٨٢ر١	٨٣٢ر٩	١١١١ر٤	-٢٧٨ر٥	٢٢٥٠ر٣	٧١٩٢ر٧	-٤٩٤٢ر٤
١٩٨٤	٤٧٧ر٣	١٠٢٩ر٨	-٥٥٢ر٥	١١٢٩ر٠	٥٢٤٤ر٦	-٤١١٥ر٦	٥٩١ر٦	١٢٦١ر٧	-٦٧٠ر١	٢١٩٧ر٩	٧٥٣٦ر١	-٥٣٣٨ر٢
١٩٨٥	٦٤٣ر٣	١٠٧٨ر٣	-٤٣٥ر٠	١٢٢٤ر٧	٤٨٩٤ر٦	٣٦٦٩ر٩	٧٢٣ر٣	٩٩٨ر٤	-٢٧٥ر١	٢٠٩٩ر٩	٦٩٧٣ر٣	-٤٣٧٣ر٤

(١) تشمل دول غرب أوربا بالإضافة إلى دول أمريكا الشمالية واستراليا واليابان .

(٢) تشمل الدول الآفروأسيوية باستثناء اليابان وتشمل دول أمريكا اللاتينية باستثناء كوبا ، كما تشمل الأرقام بند «تموين السفن» .

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء

جـدول رقم (٢)
الصـادرات والواردات المصرية
خلال الفترة من ٥٩ /١٩٦٠ - ٨٤ /١٩٨٥

(بالمليون جنيه)

السنوات	الصادرات السلعية	الواردات السلعية	الميزان التجارى	نسبة التغطية ٪
١٩٦٠/٥٩	١٩٧,٩	٢٦٣,٩	- ٦٦,٠	٧٥,٠
١٩٦١/٦٠	١٨٣,٤	٢٣٥,٧	- ٥٢,٣	٧٧,٨
١٩٦٢/٦١	١٥٥,٤	٣٦٥,٩	- ١١٠,٥	٤٢,٥
١٩٦٣/٦٢	١٩٩,٧	٣٦٧,٠	- ١٦٧,٣	٥٤,٤
١٩٦٤/٦٣	٢٤٣,١	٢٤٩,٣	- ١٨٦,٢	٩٧,٥
١٩٦٥/٦٤	٢٤٤,٨	٣٩٤,٠	- ١٤٩,٢	٦٢,١
١٩٦٦/٦٥	٢٥١,٠	٤٢٣,٢	- ١٧٢,٢	٥٩,٣
١٩٦٧/٦٦	٢٦٣,٩	٤١٤,٤	- ١٥٠,٥	٦٣,٧
١٩٦٨/٦٧	٢٥٣,٤	٣٨٦,٨	- ١٣٣,٤	٦٥,٥
١٩٦٩/٦٨	٣٠٧,٣	٣٨٤,٠	- ٧٦,٧	٨٠,٠
١٩٧٠/٦٩	٣٤٨,٠	٤٧٣,١	- ١٢٥,١	٧٣,٦
١٩٧١/٧٠	٣٥٨,٠	٥٣١,٠	- ١٧٣,٠	٦٧,٤
١٩٧٢/٧١	٣٦٤,٧	٥٥٥,٩	- ١٩١,٠	٦٥,٦
١٩٧٣	٣٩٦,٣	٦٢٢,٣	- ٢٢٦,٠	٦٣,٧
١٩٧٤	٦٥٣,٩	١٢٥٢,٨	- ٥٩٨,٩	٥٢,٢
١٩٧٥	٦١٢,٨	٩٦٩١,١	- ١٠٧٨,٣	٣٦,٢
١٩٧٦	٦٢٩,٧	١٦٤٦,٢	- ١٠١٦,٥	٣٨,٣
١٩٧٧	٧٧٩,٦	١٧٦٦,٠	- ٩٨٦,٤	٤٤,١
١٩٧٨	٧٧٦,٢	٢٠٦٧,١	- ١٢٩٠,٩	٣٧,٦
١٩٧٩	١٧٥٨,٤	٤٦٤٢,٦	- ٢٨٨٤,٢	٣٧,٩
١٩٨٠	٢٧٧٩,٠	٦٦٧٨,٨	- ٣٨٩٩,٨	٤١,٦
١٩٨٢/٨١	٢٧٦٥,١	٦٥٦٩,٠	- ٣٨٠٣,٩	٤٢,١
١٩٨٣/٨٢	٢٦٨٢,٩	٦٣٨٢,٥	- ٣٦٩٩,٦	٤٢,٠
١٩٨٤/٨٣	٢٨٥٩,٨	٧٣٤٨,٨	- ٤٤٨٩,٠	٣٨,٩
١٩٨٥/٨٤	٢٨٣٧,٨	٧٤٩٥,٩	- ٤٦٥٨,١	٣٧,٩
١٩٨٥/٨٤	٢٨٣٧,٨	٧٤٩٥,٩	- ٤٦٥٨,١	٣٧,٩

المصدر :البيانات عن السنوات (٥٩/١٩٦٠ - ١٩٧٧) - معهد التخطيط القومى : تطور التجارة الخارجية وميزان المدفوعات .

ـــ البيانات عن السنوات (١٩٧٨ - ٨٤/١٩٨٥) - وزارة التخطيط - الادارة المركزية للتجارة الخارجية .

جدول (٣)

ميزان المدفوعات لجمهورية مصر العربية
خلال الفترة من ١٩٧٣ - ١٩٨٦

(مليون جنيه)

السنة	المعاملات الجارية: المعاملات المنظورة(١): مدفوعات	المعاملات الجارية: المعاملات المنظورة(١): متحصلات	المعاملات الجارية: المعاملات غير المنظورة: مدفوعات	المعاملات الجارية: المعاملات غير المنظورة: متحصلات	رصيد المعاملات الجارية	التحويلات	رصيد المعاملات الجارية والتحويلات	المعاملات الرأسمالية: إلى الداخل(٢)	المعاملات الرأسمالية: إلى الخارج(٣)	صافى المعاملات الرأسمالية	مخصصات حقوق السحب الخاصة	أجمالى الفائض أو العجز
١٩٧٣	٦٢٢ر٣	٣٩٦ر٣	١٦٣ر٧	١٦٦ر٤	- ٢٢٣ر٣	+ ٢٥٣ر٧	+ ٣٠ر٤	٢٧١ر٩	١٨٦ر٢	٨٥ر٧	-	١١٦ر١
١٩٧٤	١٢٥٢ر٨	٦٥٣ر٩	٢١١ر٤	٢٧٧ر٦	- ٥٣٢ر٧	+ ٤٠٥ر٢	- ١٢٧ر٥	٤٤٣ر٢	٢٨٥ر٥	١٥٧ر٧	-	٣٠ر٢
١٩٧٥	١٦٩١ر١	٦١٢ر٨	٣١٢ر٨	٤٢٢ر٥	- ٩٦٨ر٦	+ ٤٢١ر٣	- ٥٤٧ر٣	١٠٣٧ر٠	٣٤١ر٧	٦٩٥ر٣	-	١٤٨ر٠
١٩٧٦	١٦٤٦ر٢	٦٢٩ر٧	٣٤٩ر٩	٧٧٣ر٤	- ٥٩٣ر٠	+ ٢٧٨ر١	- ٣١٤ر٩	٦٧١ر٤	٣٢٥ر٤	٣٤٦ر٠	-	٣١ر١
١٩٧٧	١٧٦٦ر٠	٧٧٩ر٦	٥٠٥ر٢	٩٩٨ر٥	- ٤٩٣ر١	+ ١٧٤ر٢	- ٣١٨ر٩	١١٤٨ر٦	٧٦٠ر٦	٣٨٨ر٠	-	٦٩ر١
١٩٧٨	٣٦٩٧ر٨	١٣٨٨ر٥	٩٩٤ر٣	٢٤١٢ر٠	- ٨٩١ر٦	+ ٢٤١ر٥	- ٦٥٠ر١	١٦٧٠ر١	٩٣٣ر١	٧٣٧ر٠	-	٨٦ر٩
١٩٧٩	٤٦٧٢ر٦	١٧٥٨ر٤	١٠٦٥ر٧	٢٨٥٦ر٠	- ١١٢٣ر٩	+ ٦٢ر١	- ١٠٦١ر٨	٢١٠٥ر٢	٦٧٣ر٥	١٤٣١ر٧	٢١ر١	٣٩١ر٠
١٩٨٠	٥٣٠٤ر٤	٢٦٩٧ر١	١٥١٧ر٣	٣٧٣٨ر٢	- ٣٨٦ر٤	+ ٦٨ر١	- ٣١٨ر٣	١٨٥٤ر٢	٩٤٦ر٩	٩٠٧ر٣	٢١ر٥	٦١٠ر٥
١٩٨٢/٨١	٦٥٦٩ر٠	٢٧٦٥ر١	٢٠٣٧ر٦	٣٩٧٤ر٨	- ١٨٦٦ر٧	+ ٣٥ر٧	- ١٨٣١ر٠	٣٢١٨ر٩	٩٩٢ر٤	٢٢٢٦ر٥	-	٣٩٥ر٥
١٩٨٣/٨٢	٦٣٨٢ر٥	٢٦٨٢ر٩	٢٢٨٢ر٠	٥٢٠٩ر٧	- ٧٧١ر٩	+ ١٧ر٩	- ٧٥٤ر٠	٢٥٧٤ر٥	١٤٢٩ر٥	١١٤٥ر٠	-	٣٩١ر٠
١٩٨٤/ ٨٣	٧٣٤٨ر٨	٢٨٥٩ر٨	٢٥٠٠ر٢	٥٨٧٣ر١	- ١١١٦ر١	+ ١٨ر٣	- ١٠٩٧ر٨	٢٢٤١ر٤	١٢١٩ر٧	١٠٢١ر٧	-	- ٧٦ر١
١٩٨٥/ ٨٤	٧٤٩٥ر٩	٢٨٣٧ر٨	٢٣٩٤ر٢	٥٥٩٥ر٣	- ١٤٥٧ر٠	١٥٥ر٥	- ١٣٠١ر٥	....	....	....	....	....
١٩٨٦/ ٨٥	٦٨٤٥ر١	٢٥٨٣ر٣	٢٨٣٣ر٤	٥١٦٧ر٩	- ١٩٢٧ر٣	٣٥٥ر٢	- ١٥٧٢ر١	....	....	....	.....	....

(١) تشمل صافى استخدام التسهيلات المصرفية والودائع الأجنبية .

(٢) تشمل القروض الممنوحة من ج . م . ع . وصافى سداد التسهيلات المصرفية .

المصـــدر : البنك المركزى المصرى .

جـدول (٤)

الواردات عن طريق الموانى

خلال عامى ١٩٧٩ - ١٩٨٠

(القيمة بالاف الجنيهات)

الموانى	١٩٨٠		١٩٧٩	
	الكمية بالطن	القيمة	الكمية بالطن	القيمة
الإسكندرية	١٠٢٠٣٥٤٨	٢٩٣٦٤٦٩	٨١٢٥٧٥١	٢٠٧٨٥٤٢
الحدود الغربية	١٦٢	٩١٢	٢٧٠	٢٦١
بور سعيد	٩٠١٥٠٠	٢٤٤٤٢٥	١٦٤١٣٤٤	٣٢٩٢٥٦
السويس	٣٨٠٠٩٣	١٩١٤٥٤	٤٤٦٧١٦	١٦٠٠٩٦
الغردقـة	—	—	—	—
سفاجا	—	—	١٠	١٥
رأس غارب	—	—	—	—
رأس شقير	—	—	—	—
القصير	—	—	—	—
الحدود الجنوبية(وادى حلفا	—	—	٧٤٨٢٤	١٣٧٨٢
مطار القاهرة	٧٥٩٣	٢٩٥٨٢	١١٥٥٧	١٠٤٢٥٠
الجملة بما فيها الموانى الأخرى)	٩٨٧٥٤	٣٤٠١٩٩٩١١٤	٣٠٠٤٨٤	٢٦٨٦٢١٢١٠

جـــدول (٥)

الصادرات عن طريق الموانى

خلال عامى ١٩٧٩ - ١٩٨٠

(القيمة بالاف الجنيهات)

الموانى	١٩٨٠		١٩٧٩	
	الكمية بالطن	القيمة	الكمية بالطن	القيمة
الإسكندرية	١٧٣١٠٢٨	٨٠٨٠٩٩	١٩٦٨٦١٣	٧٨٨٥٤١
الحدود الغربية	٥	٤	—	—
بور سعيد	٨٦٥٧١	١٦٩٩٢	١١١٤٢٣	١٠٥٦٤
السويس	٨٢١٣٥١٢	١٢٩٨٩٦٩	٥٨٩٩٨٩٥	٤٤٨٧٠٤
الغردقـــة	—	—	—	—
سفاجـــا	—	—	—	—
رأس غارب	—	—	—	—
رأس شقير	—	—	—	—
القصير	—	—	—	—
الحدود الجنوبية (وادى حلفا)	١٩	٣٣	١٧٩٢	٢٠٩٣
مطـــار القاهرة	٣٨٠٤١	٨٠٨١	١٤٦٨٧	٣٧٩٠٩
الجملة بما فيها الموانى الأخرى	١٠٠٦٩٧٦	٢١٣٢١٧٨	٧٩٩٦٤١١	١٧٨٧٨١٣

جدول رقم (٦)
مجموعة الصادرات

(القيمة بالمليون جنيه) ×

السنة المالية / البيان	١٩٨٤/٨٣ القيمة	١٩٨٥/٨٤ القيمة	١٩٨٥/٨٤ %	١٩٨٦/٨٥ ×× القيمة	١٩٨٦/٨٥ ×× %	التغير (-) ١٩٨٦/٨٥
السلع الغذائية						
القطن	٣٢١,٣	٢٩٠,٠	١٠,٢	٢٤٩,٣	٩,٦	(٤٠,٧)
الأرز	١٠,٥	٥,٣	٠,٢	٣,٤	٠,١	(١,٩)
البطاطس	٣٠,٤	١٧,٠	٠,٦	١٧,٦	٠,٧	٠,٦
الموالح	٥٠,٩	٣٩,٨	١,٤	٣١,٤	١,٢	(٨,٤)
سلع زراعية أخرى	٨١,٧	٥٧,٩	٢,١	٤٢,٧	١,٧	(١٥,٢)
المجموع	٤٩٤,٨	٤١٠,٠	١٤,٥	٣٤٤,٤	١٣,٣	(٦٥,٦)
السلع الصناعية						
(أ) صناعة البترول	١,٧٩٦,٧	١,٨٤٣,٩	٦٥,٠	١,٦٦٤,٧	٦٤,٥	(١٧٩,٢)
(ب) صناعة الغزل والنسيج	٢١٣,٥	٢٤٣,٧	٨,٦	٢٢٨,٣	٨,٨	(١٥,٤)
غزل القطن	١٤٠,٠	١٦٩,١	٥,٩	١٥٣,٨	٥,٩	(١٥,٣)
أقمشة قطنية	٣١,٦	٣٥,٩	١,٣	٣٣,٦	١,٣	(٢,٣)
باقي صناعة الغزل والنسيج	٤١,٩	٣٨,٧	١,٤	٤٠,٩	١,١	٢,٢
(جـ) صناعات أخرى	٢٣١,٣	٢٢٣,١	٧,٨	١٦٨,١	٦,٥	(٥٥,٠)
السلع الغذائية	٤٠,٠	٣٨,٤	١,٤	٢٣,٢	٠,٩	(١٥,٢)
السلع الكيماوية	٦٢,٢	٥٧,٣	٢,٠	٤٥,٩	١,٨	(١١,٤)
صناعات هندسية ومعدنية	٨٦,٩	٨٠,٨	٢,٨	٦٠,٣	٢,٣	(٢٠,٥)
سلع صناعية أخرى	٤٢,٢	٤٦,٦	١,٦	٣٨,٧	١,٥	(٧,٩)
مجموع السلع الصناعية	٢,٢٤١,٥	٢,٣١٠,٧	٨١,٤	٢,٠٦١,١	٧٩,٨	(٢٤٩,٦)
سلع غير موزعة	١٢٣,٥	١١٧,١	٤,١	١٧٧,٨	٦,٩	٦٠,٧
إجمالي حصيلة الصادرات	٢,٨٥٩,٨	٢,٨٣٧,٨	١٠٠,٠	٢,٥٨٣,٣	١٠٠,٠	(٢٥٤,٥)

× جميع المبالغ محسبة على أساس أسعار المصرف المعلنة من البنك المركزي اعتبارا من أول أغسطس ١٩٨١ .

×× أرقام مبدئية

المصدر : البنك المركزي المصري .

جـــدول رقم (٧) أهم الصادرات الوطنية حسب درجـة التصنيع
خــلال الفترة من ١٩٧٣ - ١٩٨٥
صـــادرات البترول والمواد الخــام

(مليون جنيــه)

الســنة	البتـرول			أهم المـواد الخـام				
	خـام	منتجات	المجموع	بصل طازج	قطن خام	بطاطس	برتقال	المجموع(*)
١٩٧٣	٣٦ر٩	٧ر٨	٤٤ر٧	٩ر٣	١٩١ر٩	٦ر٦	١٥ر٨	٢٣٧ر٠
١٩٧٤	٣٣ر٩	٢٦ر٥	٥٠ر٤	٧ر٦	٢٧٩ر١	٥ر٩	١١ر١	٣١٨ر١
١٩٧٥	٢٣ر١	٢٨ر٧	٥١ر٨	٧ر٠	٢٠١ر٠	٣ر٢	١٨ر٥	٢٤٧ر٤
١٩٧٦	١٤٩ر١	—	١٤٩ر١	٨ر٠	١٥٤ر٨	١٧ر٢	١٨ر٩	٢٢٦ر٩
١٩٧٧	١١٩ر١	٤٢ر٧	١٦١ر٨	٧ر٣	١٨٢ر٣	١٦ر٤	٣١ر٤	٢٦٠ر٨
١٩٧٨	١٤٠ر٧	٤٧ر٩	١٨٨ر٦	٥ر١	١٣١ر٥	٥ر٨	٢٠ر٧	١٩٨ر٨
١٩٧٩	٣٩٦ر٥	١٣٨ر٩	٥٣٥ر٤	٣ر٣	٢٦٧ر٣	١٨ر٨	١٤ر٤	٣٤٩ر٨
١٩٨٠	١٢٣٣ر٣	١٣٧ر٣	١٣٧٠ر٦	٨ر٢	٢٩٦ر٤	٢٢ر٧	٢٧ر٢	٤٠٠ر٩
١٩٨١	١٢٣٣ر٥	٢٢٣ر٨	١٤٥٧ر٣	٤ر٧	٢٣٠ر٠	١٧ر٩	٣٣ر٠	٤٢٤ر٤
١٩٨٢	١٢١١ر٢	٢٣٥ر٥	١٤٤٦ر٧	٣ر٧	٢٨٦ر٠	٢٨ر٨	٣٦ر٨	٤٢٠ر٩
١٩٨٣	١٠٧٠ر٧	٣٣٠ر٠	١٤٠٠ر٧	٨ر٢	٣٠٨ر٨	٢١ر٤	٥٠ر٧	٤٦٤ر٢
١٩٨٤	١٠٣٠ر٥	٢٣٣ر١	١٢٦٣ر٦	٤ر٠	٣٤٠ر٠	٢٥ر٦	٥٣ر٥	٤٨٠ر٢
١٩٨٥	١٤٠٢ر١	٣٦٢ر٥	١٧٦٤ر٦	٥ر٢	٢٩٩ر٠	١٨ر٧	٦٠ر٣	٤٣١ر٣
١٩٨٤ أكتوبر	—	٣٣ر٤	٣٣ر٤	—	٢٣ر٩	٠ر٢	٢ر٥	٣١ر٢
نوفمبر	—	٢٩ر٣	٢٩ر٣	—	٢٤ر١	—	٢ر٣	٣٠ر١
ديسمبر	٨٢٢ر٤**	٤٥ر٥	٨٦٧ر٩	—	١٦ر٢	٠ر٢	١٣ر٣	٣٨ر٥
١٩٨٥ أكتوبر	١١٨ر٧	٥٥ر٨	١٧٤ر٥	—	١٥ر٩	٠ر٣	٥ر٧	٢٥ر٢
نوفمبر	١٢٥ر٥	١٨ر١	١٤٣ر٦	—	٢٣ر٦	—	٨ر٨	٣٦ر٤
ديسمبر	١٩٧ر٨	٥٠ر٧	٢٤٨ر٥	—	١٥ر٨	٠ر٦	١١ر٩	٣٥ر٤

* تشمل مواد خام أخرى .

** مجمع حصيلة واردات البترول الخام خلال الشهور إبريل حتى ديسمبر نظراً لتأخر تسوية الشهادات الجمركية الخاصة بصادرات البترول خلال هذه الفترة .

المصـــــدر : الجهاز المركزى للتعبئة والاحصاء .

تابع جـدول رقم (٧)

(مليون جنيه)

السنـــة	غزل القطن	زيوت وراتنجات عطرية	ألمونيوم خام (سبائك)	المجموع (*)
١٩٧٣	٤٤٫٢	٣٫٥	٠٫٤	٥٩٫٠
١٩٧٤	٦٥٫١	٥٫٤	٠٫٢	٨٥٫٧
١٩٧٥	٦٣٫٠	٤٫٦	٠٫٢	٨٨٫٨
١٩٧٦	٥٧٫٦	٥٫١	—	٧٧٫١
١٩٧٧	٦٨٫٦	٦٫٩	—	٩٠٫٥
١٩٧٨	٨٩٫٦	٧٫٦	٢٩٫٠	١٤٧٫٥
١٩٧٩	١٣٠٫١	٦٫٩	٣٢٫١	٢٠٩٫٢
١٩٨٠	١٣٥٫٩	١٫١	٣٥٫٤	٢٠٨٫٨
١٩٨١	١٠٨٫٦	٣٫٢	٧٧٫٨	٢٢٥٫٩
١٩٨٢	٨٦٫٦	٨٫٩	٤٦٫٢	١٦٨٫٥
١٩٨٣	١٣٧٫١	٨٫٥	٥٫٨	١٧٦٫٧
١٩٨٤	١٥٤٫٤	١١٫٦	١٫٨	٢٠٠٫٠
١٩٨٥	١٥٤٫٦	٣٫٧	—	١٧٧٫٥
١٩٨٤ أكتوبر	٨٫٧	٠٫٢	—	١١٫٦
نوفمبر	١٤٫٤	٠٫١	—	١٦٫٢
ديسمبر	٢٣٫٧	٤٫٧	—	٢٩٫٧
١٩٨٥ أكتوبر	١٦٫٧	٠٫٣	—	١٩٫٤
نوفمبر	١٢٫٩	٠٫١	—	١٥٫١
ديسمبر	١٦٫٩	١٫٢	—	١٩٫٤

(*) تشتمل على سلع أخرى نصف مصنعة .

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء

تابع جدول رقم (٧)

(مليون جنيه)

السنة	أرز مقشور مبيض	بصل مجفف	سكر قصب مكرر	أحذية	أقمشة قطنية وألبسة من نسيج جاهزة	مشروبات كحولية	مصنوعات جلدية	المجموع (*)
١٩٧٣	٢٣ر٦	١ر٥	٤ر١	٥ر٨	١٦ر٧	٥ر٢	٢ر١	١٠٣ر٤
١٩٧٤	٣٩ر٧	٢ر٣	٩ر٣	٨ر٢	٢٠ر١	٤ر١	٢ر٧	١٣٩ر١
١٩٧٥	٢٣ر٨	١ر٩	١٤ر٢	١٤ر٢	١٦ر٢	٧ر٠	٥ر٠	١٥٩ر٨
١٩٧٦	٢٩ر٤	٢ر٢	١٠ر٠	٤ر٣	١٧ر٤	٣ر٥	٥ر٢	١٤٢ر٤
١٩٧٧	٢٠ر٧	٣ر٨	١٠ر٢	٥ر٣	٢٤ر٥	٦ر٩	٣ر٩	١٥٥ر٣
١٩٧٨	١٨ر٥	٤ر٠	٧ر٢	٥ر٣	٤٠ر٨	٨ر٣	٤ر٠	١٤٤ر٩
١٩٧٩	٢٢ر١	٥ر١	٨ر٩	٣ر٢	٥٦ر٠	٦ر٩	٤ر٧	١٩٣ر٣
١٩٨٠	٢٣ر٠	٥ر٩	٣ر٠	٠ر٦	٥٦ر٢	٣ر٢	١ر٢	١٥١ر٨
١٩٨١	٢٨ر٧	٦ر٩	١٠ر٤	١ر٧	٣٩ر٢	٤ر١	٢ر٩	١٥٥ر٣
١٩٨٢	٧ر٦	٦ر٥	٦ر٢	١ر٦	٣٠ر٢	٤ر٠	٢ر٣	١٤٨ر١
١٩٨٣	٥ر٠	٧ر٣	٥ر٦	٢ر٠	٤٠ر٩	١ر٤	٣ر٨	٢٠٨ر٧
١٩٨٤	١١ر٤	٦ر١	—	١ر٢	٥٢ر١	٤ر٠	٢ر٦	٢٥٣ر٨
١٩٨٥	٣ر٦	٤ر٨	—	١ر٠	٤٢ر٢	٣ر٠	٠ر٧	٢٢٣ر٩
١٩٨٤ أكتوبر	٠ر٦	٠ر٤	—	٠ر١	٤ر٣	١ر١	٠ر٢	٢٠ر٥
نوفمبر	٠ر٣	٠ر١	—	—	٤ر٣	—	—	١٤ر٠
ديسمبر	٠ر٨	٠ر٢	—	٠ر٤	٩ر٦	٠ر٩	٠ر٢	٣٥ر٦
١٩٨٥ أكتوبر	—	٠ر٣	—	—	٢ر٧	—	٠ر٢	١٣ر٥
نوفمبر	—	٠ر٢	—	—	٣ر٥	—	٠ر٢	٢٢ر٨
ديسمبر	٢ر	٠ر٩	—	٠ر٣	٥ر٨	—	٠ر٣	٣٠ر٧

(*) تشتمل على سلع أخرى تامة الصنع .

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء .

جدول رقم (٨)
مجموع الواردات

(القيمة بالمليون جنيه) ×

السنة المالية	١٩٨٤/٨٣	١٩٨٥/٨٤		١٩٨٦/٨٥ ××		١٩٨٦/٨٥
البيـان	القيمة	القيمة	٪	القيمة	٪	التغير (-)
حيوانات حية ومنتجات المملكة الحيوانية والنباتية وصناعة الأغذية والمشروبات	٢,٠١٩,٩	١,٨٠٤,٢	٢٤,١	١,٧٥٤,٩	٢٥,٦	(٤٩,٢)
شحوم ودهون ومنتجاتها والمنتجات المعدنية والوقود	٩٤٠,٥	٩٦١,١	١٢,٨	٦٣٦,٦	٩,٣	(٣٢٤,٥)
منتجات الصناعات الكيماوية والمطاط والجلود	٥٥٤,٢	٥٨٠,٨	٧,٧	٧٣١,٧	١٠,٧	١٥٠,٩
الخشب والفلين والورق ومواد نسج ومصنوعاتها	٦٨٧,٩	٦٧٠,٧	٩,٠	٦٢٣,٦	٩,١	(٤٧,١)
الآلات ومعدات النقل	١,٧٢١,٩	١,٨٠٠,٤	٢٤,٠	٦٥٦,٠	٢٤,٢	(١٤٣,٧)
معادن عادية ومصنوعاتها	٥٨٠,٨	٦٩٣,٩	٩,٣	٥٠١,٧	٧,٣	(١٩٢,٢)
أصناف مصنوعة منوعة	٣٥٢,٢	٢٩٥,٥	٣,٩	٢٥٩,٢	٣,٨	(٣٦,٣)
سلع غير موزعة	٤٩١,٤	٦٨٩,٣	٩,٢	٦٨٠,٧	١٠,٠	(٨,٦)
المجموع الكلى	٧,٣٤٨,٨	٧,٤٩٥,٩	١٠٠,٠	٦,٨٤٥,١	١٠٠,٠	(٦٥٠,٨)

× جميع المبالغ محتسبة على أساس أسعار الصرف المعلنة من البنك المركزى اعتبارا من أول أغسطس ١٩٨١ .
×× أرقام مبدئية .

أهم الواردات حسب درجة التصنيع والاستخدام
خلال الفترة من ١٩٧٣ حتى ١٩٨٥
واردات الوقود والمواد الخام

(مليون جنيه)

السنة	الوقود			أهم المواد الخام				
	خام	منتجات	المجموع	قمح	ذرة	دخان	صوف خام	المجموع (*)
١٩٧٣	٣ر٦	٣ر٤	٧ر٠	٥٥ر١	٢ر٥	١١ر٠	٤ر٤	٨٠ر٦
١٩٧٤	٢٣ر٥	—	٢٣ر٥	٢٣٢ر٨	٢٧ر١	١١ر٣	٦ر٣	٢٩٤ر٥
١٩٧٥	١٠٤ر٢	—	١٠٤ر٢	٢١٣ر٠	٢٦ر٧	٢٠ر٥	٦ر٧	٢٨٩ر٥
١٩٧٦	٢١ر٢	٣٧ر٣	٥٨ر٥	١٥٣ر٦	٣٠ر٨	—	—	٢٤٠ر٩
١٩٧٧	—	٣٢ر٩	٣٢ر٩	١٢٨ر٦	٣٠ر٠	—	—	٢٥٢ر٢
١٩٧٨	٧ر٢	٢١ر٥	٢٨ر٧	١٩٦ر٦	٣٨ر٠	٥٠ر٠	١٠ر٥	٣٠٦ر٥
١٩٧٩	٤ر١	١٠ر٥	١٤ر٦	١٧٤ر٣	٣١ر٣	٦٠ر٥	٧ر٧	٣٢٨ر٧
١٩٨٠	—	٢٣ر٤	٢٣ر٤	٣٠٨ر٩	٧١ر٧	٤٩ر٤	٩ر٣	٤٧٣ر٦
١٩٨١	٥٥ر٠	٨٣ر٤	١٣٨ر٤	٥٣١ر٢	٢١٩ر٩	٦٥ر٠	١٦ر٣	٨٩٠ر٢
١٩٨٢	٦٤ر٣	١٥٧ر٢	٢٢١ر٥	٤٩٢ر٢	٢١٠ر٤	٧٩ر٩	١٦ر٤	٨٤٩ر٣
١٩٨٣	١٠٣ر٤	٢٦٣ر٨	٣٦٧ر٢	٣٤٧ر٦	١٤٢ر٠	١١٣ر٨	١٨ر٤	٦٩٦ر٦
١٩٨٤	١٠٢ر٤	٢٠٨ر٨	٣١١ر٢	٣٧٥ر٩	١٧٤ر٢	١١٦ر٠	١٥ر٩	٧٦٧ر٧
١٩٨٥	—	١٨١ر٣	١٨١ر٣	٣٤٢ر٦	١٤٥ر٢	١١ر٤	١١٧ر٦	٧٢٨ر٤
١٩٨٤ أكتوبر	٣ر٩	٢١ر٦	٢٥ر٥	٥٧ر٧	٢١ر٠	٩ر٣	٠ر١	٩٩ر٦
نوفمبر	٦ر٨	١٦ر٥	٢٣ر٣	٤٦ر٣	٣٩ر٦	٩ر٤	٢ر٦	١٠٥ر٦
ديسمبر	١٧ر٨	٢٤ر٨	٤٢ر٦	٩٨ر٦	٢١ر٢	٢٣ر٨	١ر٤	١٧١ر٦
١٩٨٥ أكتوبر	—	٢٢ر٨	٢٢ر٨	١١٧ر٤	٤٥ر٤	—	٦ر٣	١٧١ر٨
نوفمبر	—	—	—	٥ر٤	—	٠ر٨	٤ر٥	٢٧ر٣
ديسمبر	—	١٠ر٦	١٠ر٦	١٣٤ر٠	٤٥ر٣	٠ر٧	٢٤ر٠	٢١٦ر٢

(*) تشتمل على مواد خام أخرى .

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء .

تابع جدول رقم (٩)
واردات أهم السلع الوسيطة

(مليون جنيه)

السنة	شحوم حيوانية وزيوت نباتية	زيوت تشحيم	مواد كيماوية ومنتجات التكثيف الكيماوى	أسمدة	أسمنت	أخشاب	ورق صحف	قضبان وصفائح	المجموع (*)
١٩٧٣	١٦ر٥	١ر٩	٢٠ر٢	٩ر١	٤ر٦	١١ر٢	٢ر٠	٥ر٣	١٣١ر٨
١٩٧٤	٤٦ر٣	١ر٧	٥٠ر٣	٢٩ر٣	٢ر٤	٢٨ر٨	٩ر١	٢٢ر٥	٣١٥ر٨
١٩٧٥	١٣٥ر٢	١ر٨	٧٩ر٦	٣٧ر١	١ر٢	٤٩ر٧	٨ر٠	٢٦ر٥	٦١٨ر٧
١٩٧٦	٣٧ر٤	٥ر٥	٤٨ر٥	١٧ر٤	٩ر٥	٣٩ر٢	١٠ر٩	٢٦ر٤	٤٤٤ر٦
١٩٧٧	٣٠ر٧	٨ر٦	٧٠ر٨	١٥ر٣	٢٥ر٧	١٠٨ر٢	١٠ر٦	١٨ر٦	٦١٨ر٤
١٩٧٨	٦٠ر١	٩ر٥	٧٦ر٢	٢٢ر٩	٤٤ر٥	١٠٩ز٦	١١ر٤	٥٠ر٤	٨١٢ر٢
١٩٧٩	٧٥ر٠	٦ر١	١٠٣ر٨	١٣ر٧	٩٩ر٠	٩٨ر٩	٤ر١	١٢٢ر٨	٨٩٤ر٠
١٩٨٠	٧٩ر٧	١١ر٧	١٦٦ر٧	٢٥ر٤	١٠٣ر١	١٩١ر٦	١٠ر٢	٢٠٦ر٨	١٢٧٦ر٧
١٩٨١	٨٤ر٦	٣٥ر٦	١٤٦ر٤	٧٢ر٤	١٦٤ر٩	٢٦٤ر٣	٢٢ر١	١٩٢ر٤	١٩٥٩ر١
١٩٨٢	١٠٨ر٧	٣٣ر٧	١٣٨ر٣	١٦ر٠	٢٥٠ر١	٢٤٣ر٠	٢٩ر٨	٢١٢ر٨	٢٠٣٣ر٢
١٩٨٣	١٢٤ر٦	٣٩ر١	١٥٥ر٩	١٨ر٥	٣٢١ر٥	٢٨٧ر١	٢٢ر٣	٢٤٤ر٨	٢٣٣٨ر٦
١٩٨٤	٩٤ر٣	٢٥ر٥	٢٠٧ر١	٢٨ر٣	٣١٢ر٤	٣٠٥ر٢	١١ر٢	٣١٣ر٢	٢٤٩٤ر٩
١٩٨٥	١٠٣ر٨	٢٢ر٧	١٩٧ر٨	٤٧ر٦	٣٢٨ر٧	٤٠٣ر٤	١٢ر٠	٤٥١ر٠	٢٧٩٢ر٧
١٩٨٤ أكتوبر	٢ر٧	٣ر٨	١٦ر٩	١ر٨	٢٨ر٤	٢٤ر١	٠ر١	٢٥ر٣	٢١٩ر٢
نوفمبر	٢ر١	١ر٢	٢٣ر٦	٢ر١	٢٦ر٧	٣٣ر١	١ر٣	٣٣ر١	٢٤٢ر٦
ديسمبر	٣٩ر٥	١ر٢	٢٣ر٢	٢ر٩	٣٦ر٧	٣٩ر٢	١ر٣	٤٢ر٦	٣٣٣ر٥
١٩٨٥ أكتوبر	٧ر٦	١ر٨	٢٥ر٠	٧ر٣	٢٨ر٨	٣٤ر٦	٣ر١	٣٣ر٢	٢٤٢ر٩
نوفمبر	٢ر٠	٤ر٠	١٠ر٨	٣ر٩	٢٥ر٩	٣٧ر٧	٠ر٦	٤٠ر٢	٢٣٠ر٦
ديسمبر	٣٦ر٩	٠ر٤	٢٢ر٨	٧ر٨	٥٢ر١	٥٠ر٦	١ر٠	٦٠ر٤	٣٩٤ر٨

(*) تشتمل على سلع وسيطة أخرى .

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء .

تابع جدول رقم (٩)
واردات أهم السلع الاستثمارية

(مليون جنيه)

السنة	قاطرات وعربات	آلات للحليج والنسيج	وسائل النقل	جرارات بجهزة بكرات رافعة	مضخات للسوائل ومضاغط هواء	محركات انفجارية وأجزاؤها	آلات للحفر والتسوية	أجهزة كهربائية	المجموع (*)
١٩٧٣	٤ر٠	١١ر٢	٥ر٣	٠ر٧	٢ر٧	١ر٦	٥ر٤	٢ر٦	٧٩ر٥
١٩٧٤	٢ر٢	١١ر٦	١٠ر٦	١ر٢	٣ر٦	٢ر٥	٦ر٨	٥ر٢	١٢٤ر٢
١٩٧٥	١٣ر٠	١٧ر٧	٦٠ر١	٤ر٠	٦ر٨	٦ر٥	١٥ر٠	٤ر١	٢٦٠ر٠
١٩٧٦	٨ر١	٣٢ر٦	٥٥ر٤	٤ر٨	١٦ر٦	٨ر٦	٢٧ر٥	٧ر٧	٤٠٥ر٣
١٩٧٧	١٣ر٥	٢٨ر٢	٨٧ر٢	١٢ر٢	١٥ر٣	١٤ر٩	٢٢ر٤	١٠ر٣	٥٦٧ر٨
١٩٧٨	٤ر٣	٦٠ر٨	٢٣٢ر٥	٢٣ر٧	٢٥ر٢	١٩ر٥	٨٦ر٠	٢٣ر٤	٨٥٨ر٣
١٩٧٩	١٢ر٣	٤١ر١	٢٠٣ر١	١٢ر٥	٢٤ر٩	٢٢ر٤	٩٧ر٨	٢٠ر١	٨٢٣ر٩
١٩٨٠	٩ر١	٤٥ر٠	١٧٧ر٩	١٩ر٥	٣٣ر٠	٢٣ر٠	١١٣ر١	٢٦ر٤	٨٣٢ر٩
١٩٨١	٤٤ر١	٧٠ر٤	٤١٤ر١	٥٨ر٢	٦٦ر٣	٣٤ر٨	٩٥ر١	١١٧ر٥	١٥٨٨ر٢
١٩٨٢	٢٥ر٢	٨٤ر١	٣٥٧ر١	٣١ر٣	٧٠ر٠	٣٦ر٤	١٣٢ر٧	١٢١ر٤	١٦٨٢ر٤
١٩٨٣	١٠٩ر٤	٩٥ر٧	٤٠٤ر٣	٢٢ر٧	٦٦ر٥	٣٧ر١	١٩٥ر٢	٧٩ر٧	٢١٠٥ر٤
١٩٨٤	٨ر٣	٥٩ر٨	٤٧٤ر٢	٤١ر٦	٧٦ر٥	٣٨ر٠	٨١ر٨	١٥٣ر٥	١٩٩٨ر١
١٩٨٥	٥ر٧	٤٠ر٨	٢٧١ر١	٣٣ر٣	٧٠ر٣	٣٣ر٦	١٠٣ر٧	١٦٩ر٦	١٦٧٥ر٢
١٩٨٤ أكتوبر	١ر٨	٤ر٨	٣٣ر٧	٢ر٧	٧ر٦	٣ر٢	٨ر١	١٦ر٣	١٥٦ر٩
نوفمبر	٢ر٠	٣ر٦	٦٠ر٢	٣ر٨	٨ر٤	٣ر٨	٥ر٨	١٢ر٩	٢٠٨ر٧
ديسمبر	١ر٠	٤ر٣	٧٢ر٣	٣ر٤	١١ر٦	٨ر٠	٨ر٧	١٧ر٥	٢٧٣ر٨
١٩٨٥ أكتوبر	—	٥ر٩	١٩ر٢	١ر٠	٥ر٧	٢ر٧	٩ر٦	١٢ر٥	١٣٥ر٠
نوفمبر	—	٣ر٨	٢٢ر٨	١ر٧	٥ر٨	٣ر٩	٨ر١	١١ر٠	١٣٣ر١
ديسمبر	—	٨ر٢	٢٦ر٧	٩ر٥	١٢ر٢	٦ر٥	١٢ر٧	١٩ر٧	٢١٨ر٥

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء

(*) تشتمل على سلع استثمارية أخرى .

تابع جدول رقم (٩)
واردات أهم السلع الاستهلاكية

(مليون جنيه)

السنة	السلع المعمرة: سيارات ركوب	السلع المعمرة: تليفزيونات وأجزاؤها	السلع المعمرة: المجموع (*)	السلع غير المعمرة: سكر مصفى	السلع غير المعمرة: شاى	السلع غير المعمرة: أدوية الطب البشرى	السلع غير المعمرة: ألبان ومنتجات الألبان	السلع غير المعمرة: دقيق قمح	السلع غير المعمرة: المجموع (*)
١٩٧٣	٦ر٢	٢ر٠	١١ر٧	—	٣ر٨	٢ر٧	١ر٣	١٠ر٦	٥٠ر٨
١٩٧٤	٢٨ر٨	٥ر١	٣٨ر٥	١٧ر٩	٦ر٥	٣ر٤	٤ر٣	٢٩ر١	١٦١ر٩
١٩٧٥	٢٧ر٤	٤ر٣	٤٩ر٣	٣٢ر١	١٢ر٦	٦ر٨	٩ر٧	٤٦ر٥	٢٦٦ر٧
١٩٧٦	٣٥ر٢	١٦ر٥	٨٦ر٢	٢٣ر٨	١٤ر٧	٧ر٩	٢١ر٦	٣٦ر٤	٢٨٦ر٤
١٩٧٧	٥٣ر٥	٣٠ر٩	١٢٧ر١	١٦ر٨	٢٦ر٣	١٤ر٤	٢٦ر١	٤٩ر٤	٢٥٤ر٨
١٩٧٨	٧٣ر٣	٣٩ر١	١٧٣ر٤	٤٠ر٦	٤٤ر٩	٢٠ر٣	٤٩ر٠	٧٤ر٨	٤٥٢ر٦
١٩٧٩	٨٣ر٧	٢٩ر٤	١٦٩ر٤	٣٤ر٩	٤٦ر٣	١٩ر٦	٤٩ر٢	٦٨ر٤	٤٥٦ر٢
١٩٨٠	٨٣ر٥	٢٢ر٧	١٦٦ر٧	٨٤ر٧	٣٣ر٠	٢٢ر٨	٧٨ر١	٧١ر٧	٦٢٨ر٧
١٩٨١	١٣٣ر١	٥٤ر٠	٣١١ر٦	١٦٤ر٦	٤١ر٠	٦٣ر٠	١٥٠ر٩	٢٥٠ر٨	١٣٠٠ر٠
١٩٨٢	١٧٨ر٠	٨٦ر٣	٤١٧ر٥	٩٨ر٣	٦١ر٤	٧١ر٨	١١٧ر٢	١٩٢ر٢	١١٥٠ر٧
١٩٨٣	٢١٥ر٣	٩٨ر٨	٤٧٦ر٩	٥٤ر٧	٦٣ر٧	٨٢ر٠	١٥٨ر٧	٢٠٥ر٦	١٢٠٨ر٠
١٩٨٤	١٩٧ر٥	١٢٤ر٥	٥٢٤ر٣	٥٥ر٠	٧٣ر٦	٦١ر٨	١٦٥ر٧	٢٧١ر٩	١٤٣٩ر٩
١٩٨٥	٧٣ر١	٣٩ر٦	٢٦٣ر٧	٤٣ر٩	٩٣ر٢	٦٢ر٣	١٧٠ر٦	٢١٣ر٣	١٢٧٥ر٩
١٩٨٤ أكتوبر	١٤ر٨	٢٢ر٨	٥٧ر٢	١١ر٨	٥ر٩	٣ر٠	١٥ر٧	١٨ر٨	١١٠ر٣
نوفمبر	١٧ر٦	٢٢ر٤	٦٠ر١	٣ر٥	١٧ر١	٥ر٥	١٢ر٦	٣٦ر٥	١٨٠ر٩
ديسمبر	٤٦ر٥	٢٣ر٩	٩٩ر٢	١١ر٥	٢٤ر٧	١٨ر١	١٧ر٧	٦٣ر٣	٢٨١ر٦
١٩٨٥ أكتوبر	٣ر٥	١ر٦	١٨ر٤	٣ر٩	٧ر٦	٨ر٢	٨٣ر٦	٥٣ر٣	١٧٣ر٩
نوفمبر	١ر٧	٠ر٢	١٢ر٧	٣ر٨	٢٧ر٠	٥ر٠	٢٠ر٣	١٠ر٩	١٢٥ر٠
ديسمبر	٩ر١	٢ر٢	٤١ر٣	٥ر٣	١٤ر٢	٧ر٩	١٨ر٥	٣٣ر٣	١٥٩ر٦

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء .

(*) تشتمل على سلع أخرى

جـدول رقم (١٠)

إجمالي حركة التجارة الخارجية موزعة حسب درجة التصنيع والاستخدام

خلال الفترة من ١٩٧٥ حتى ١٩٨٥

(مليون جنيه)

	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٩	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥
أولاً : الصادرات											
الوقود	٥١ر٨	١٤٩ر١	١٦١ر٨	١٨٨ر٦	٥٣٥ر٤	١٣٧٠ر٦	١٤٥٧ر٣	١٤٤٦ر٧	١٤٠٠ر٧	١٢٦٤ر٠	١٧٦٧ر٧
القطن الخام	٢٠١ر٨	١٥٤ر٨	١٨٢ر٣	١٣١ر٥	٢٦٧ر٣	٢٩٦ر٤	٣٢٠ر٠	٢٨٦ر٠	٣٠٨ر٨	٣٤٠ر١	٢٩٩ر٠
المواد الخام	٤٦ر٤	٧٢ر١	٧٨ر٥	٦٧ر٣	٨٢ر٦	١٠٤ر٦	١٠٤ر٤	١٣٤ر٨	١٥٥ر٤	١٤٠ر٠	١٣٢ر٢
السلع نصف مصنعة	٨٨ر٨	٧٧ر٠	٩٠ر٥	١٤٧ر٥	٢٠٩ر٢	٢٠٨ر٨	٢٢٥ر٩	١٦٨ر٥	١٧٦ر٧	٢٠٠ر٠	١٧٧ر٣
السلع تامة الصنع	١٥٩ر٨	١٤٢ر٤	١٥٥ر٣	١٤٤ر٩	١٩٣ر٣	١٥١ر٨	١٥٥ر٣	١٤٨ر١	٢٠٨ر٧	٢٥٣ر٨	٢٢٣ر٧
إجمالي الصادرات	٥٤٨ر٦	٥٩٥ر٤	٦٦٨ر٤	٦٧٩ر٨	١٢٨٧ر٨	٢١٣٢ر٢	٢٢٦٢ر٩	٢١٨٤ر١	٢٢٥٠ر٣	٢١٩٧ر٩	٢٥٩٩ر٩
ثانياً : الواردات											
الوقود	١٠٤ر٢	٥٨ر٦	٣٢ر٩	٢٨ر٧	١٤ر٦	٢٣ر٤	١٣٨ر٤	٢٢١ر٥	٣٦٧ر٢	٣١١ر٢	٢٣٧ر٢
المواد الخام	٢٨٩ر٥	٢٤٠ر٩	٢٥٢ر٢	٣٠٦ر٥	٣٣٨ر٧	٤٧٣ر٦	٨٩٠ر١	٨٤٩ر٣	٦٩٦ر٦	٧٦٧ر٧	٧٢٨ر٣
السلع الوسيطة	٦١٨ر٧	٤٤٤ر٦	٦١٨ر٤	٨١٢ر٢	٨٩٤ر٠	١٢٧٦ر٧	١٩٥٩ر١	٢٠٣٣ر٢	٢٣٣٨ر٦	٢٤٩٤ر٩	٢٧٩٢ر٧
السلع الاستثمارية	٢٦٠ر٢	٤٠٤ر٨	٥٦٧ر٣	٨٥٨ر٨	٨٢٣ر٣	٨٣٢ر٩	١٥٨٨ر٢	١٦٨٢ر٤	٢١٠٥ر٤	١٩٩٨ر١	١٦٧٥ر٢
السلع الاستهلاكية	٢٦٦ر٧	٣٤١ر٠	٤١٣ر٥	٦٢٦ر٠	٦٢٥ر٦	٧٩٥ر٤	١٦١١ر٦	١٥٦٨ر١	١٦٨٤ر٩	١٩٦٤ر٢	١٥٣٩ر٧
إجمالي الواردات	١٥٣٩ر٣	١٤٨٩ر٩	١٨٨٤ر٣	٢٦٣٢ر٢	٢٦٨٦ر٢	٢٤٠٢ر٠	٦١٨٧ر٤	٦٣٥٤ر٥	٧١٩٢ر٧	٧٥٣٦ر١	٦٩٧٣ر١
ثالثاً : الميزان التجاري											
(الفائض أو العجز)	-٩٩٠ر٧	-٨٩٤ر٥	-١٢١٥ر٩	-١٩٥٢ر٤	-١٣٦٨ر٤	-١٢٦٩ر٨	-٣٩٢٤ر٥	-٤١٧٠ر٤	-٤٩٤٢ر٤	-٥٣٣٨ر٢	-٤٣٧٣ر٢

المصـدر : الجهاز المركزي للتعبئة والإحصاء .

جدول (١١)

اجمالى حركة التجارة الخارجية لجمهورية مصر العربية
حسب دول الجامعة العربية والمناطق الجغرافية
خلال العام المالى ١٩٨٥/٨٤ مقارن بعام ١٩٨٤/٨٣

(القيمة بالألف جنيه)

البـــلاد	١٩٨٤/٨٣			١٩٨٥/٨٤		
	الصادرات (×)	الواردات	الميزان التجارى(±)	الصادرات (×)	الواردات	الميزان التجارى(±)
دول الجامعة العربية	١٦٧٩٦	٣٤٧٦٧٦	– ٣٤٠٨٨٠	١٣٦٧٢٧	٢٨٩١٥٥	– ١٥٢٤٢٨
دول شرق أوربا	٤٢٥١١٥	١١٢١٧٢١	– ٦٩٦٦٠٦	٦١٢١٢١	١١٨٢٤٨٠	– ٥٧٠٣٥٩
دول غرب أوربا	٩٢٥١٦٣	٣١٩١٢٥٢	– ٢٢٦٦١٣٩	١١٦٨١٤٦	٣٢٠٩٧٧٣	– ٢٠٤١٦٢٧
دول آسيا (١)	٤٣٤٧٤٢	٧٤٩٦١٧	– ٣١٤٨٧٥	٥٢٣٦٤٨	٨٦١٣٨٠	– ٣٣٧٧٣٢
دول أفريقيا (١)	٢٢٠٩	٢٨٦٢٦	– ٢٦٤١٧	١٤٩٦	٣٦٢٨٥	– ٣٤٧٨٩
دول أمريكا الشمالية	١٥٤٦١٤	١٦٢٤٢٣	– ٩٠٧٨٠٩	٨٩٩٧٧	٩٩١٦١١	– ٩٠١٦٣٤
دول أمريكا الوسطى		٢٦٧٥٥	– ٢٦٧٥٥	٨٤٦٦	١٥٦٠٧	– ٧١٤١
دول أمريكا الجنوبية	٢٧	١٢٨١٠٩	– ١٢٨٠٨٢	٥٤	١٣٤٠٢٦	– ١٣٣٩٧٢
دول الأوقيانوسية	٣٣	١٤٩٢٠٧	– ١٤٩١٧٤	٨٤	٢١١٥٨٣	– ٢١١٤٩٩
مصادر أخرى (٢)	١٤١٣٢٣	٣٤٨٦٦١	– ٢٠٧٣٣٨	١٥١١٨٨	٣٠٢٧٦٦	– ١٥١٥٧٨
الجملة العمومية	٢١٨٩٩٧٢	٧١٥٤٠٤٧	– ٤٩٦٤٠٧٥	٢٦٩١٩٠٧	٧٢٣٤٦٦٦	– ٤٥٤٢٧٥٩

(١) لاتشمل الدول العربية
(×) تشمل المعاد تصديره
(٢) السفن والمناطق الحرة .
المصدر :الجهاز المركزى للتعبئة والاحصاء .

تابع جدول (١١)
التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية
خلال العام ١٩٨٥/٨٤ مقارن بعام ١٩٨٤/٨٣

(القيمة بالألف جنيه)

البــــلاد	١٩٨٤/٨٣ الصادرات(×)	١٩٨٤/٨٣ الواردات	١٩٨٤/٨٣ الميزان التجارى(±)	١٩٨٥/٨٤ الصادرات (×)	١٩٨٥/٨٤ الواردات	١٩٨٥/٨٤ الميزان التجارى(±)
دول الجامعة العربية :						
أ) دول السوق العربية المشتركة :						
المملكة الاردنية الهاشمية	٤٨٦١	١٨٩٣	+ ٢٩٦٨	٥٦٦٩	٦٣٢٠	− ٦٥١
الجمهورية العراقية	٧٤٦٠	٤٦٠٠	+ ٢٨٦٠	٢٢٢٦٣	٨٦٠٧	+ ١٣٦٥٦
دولة الكويت	٧٦٦١	١٤٥١٧	− ٦٨٥٦	٧٦٥١	٥٧٤٩٢	− ٤٩٨٤١
الجمهورية العربية السورية	١٥٢	٤٦٥٦	− ٤٥٠٤	١٢٥	٣٤٧	− ٢٢٢
الجمهورية العربية اليمنية	١٧٢٣	٣٥	+ ١٦٨٨	٢٠٤٤	١٠٢	+ ١٩٤٢
الجملـــة	٢١٨٥٧	٢٥٧٠١	− ٣٨٤٤	٣٧٧٥٢	٧٢٨٦٨	− ٣٥١١٦
بـ) الدول العربية الأخرى :						
الجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية	١٥٦	٥٩٩	− ٤٤٣	١٦٤٧	١٦٤٧	—
المملكة العربية السعودية	٥٤٣٥٤	٢١٩٢٧٩	− ١٦٤٩٢٥	٤٨٠٣١	٨٤٦٠١	− ٣٦٥٧٠

تابع جدول (١١)
التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية

(القيمة بالألف جنيه)

البــلاد	١٩٨٤/٨٣ الصادرات (×)	١٩٨٤/٨٣ الواردات	١٩٨٤/٨٣ الميزان التجارى (±)	١٩٨٥/٨٤ الصادرات (×)	١٩٨٥/٨٤ الواردات	١٩٨٥/٨٤ الميزان التجارى (±)
جمهورية السودان	٩٧٧٢	٦١٩٩٤	– ٥٢٢٢٢	٢٠٣٢٨	٩٣٩٣٩	– ٧٣٦١١
الجمهورية التونسية	٢٩٩٤	١٨٨٧	+ ١١٠٧	٣٨٣٧	٤٨٩٩	– ١٠٦٢
الجمهورية اللبنانية	٩١٤٢	١٩٣١٢	– ١٠١٧٠	١٧١٥٢	٩١٢٨	+ ٨٠٢٤
الجماهيرية العربية الليبية	٢٧	١٢٤٨	– ١٢٢١	٨	٦١١	– ٦٠٣
المملكة الشريفية المغربية	١٣٦٩	٥٣٠	+ ٨٣٩	١٤٩٤	٧٩٣	+ ٧٠١
جمهورية اليمن الديمقراطية	٩٥	١١٣٣	– ١٠٣٨	١١٠	٥	+ ١٠٥
دولة البحرين	١٠٧٠	١١٢٨١	– ١٠٢١١	٦١٤	١٢٣٣٤	– ١١٧٢٠
دولة الامارات العربية المتحدة	٣٣٨١	٣٣٩١	– ١٠	٣٠١١	٥٩٠٠	– ٢٨٨٩
دولة قطر	١٦٧٢	١٠٠٢	+ ٦٧٠	٢٠٨٦	١٥٥١	+ ٥٣٥
عمان ومسقط	٨١٥	١٢٧	+ ٦٨٨	٥٤٦	١٩٠	+ ٣٥٦
جمهورية الصومال الديمقراطية	٢١٠	٣٩	– ١٨	١٠	٥٩٠	– ٥٨٠
جمهورية موريتانيا الاسلامية	٥	–	+ ٥	٦	*	+ ٦

(×) الصادرات تشمل المعاد تصديره .

(*) أقل من ٥٠٠ جنيه .

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء .

تابع جدول (١١)

التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية

(القيمة بالألف جنيه)

البـــلاد	١٩٨٤/٨٣ الصادرات(×)	١٩٨٤/٨٣ الواردات	١٩٨٤/٨٣ الميزان التجارى(±)	١٩٨٥/٨٤ الصادرات (×)	١٩٨٥/٨٤ الواردات	١٩٨٥/٨٤ الميزان التجارى(±)
فلسطين (منطقة غزة)	٤٢	١٥٣	− ١١١	٤٢	٢٣	+ ١٩
جيبوتى	٢٤	−	+ ٢٤	٥٣	٧٦	− ٢٣
الجملـــة	٨٤٩٣٩	٣٢١٩٧٥	− ٢٣٧٠٣٦	٩٨٩٧٥	٢١٦٢٨٧	− ١١٧٣١٢
جملة دول الجامعة العربية	١٠٦٧٩٦	٣٤٧٦٧٦	− ٢٤٠٨٨٠	١٣٦٧٢٧	٢٨٩١٥٥	− ١٥٢٤٢٨

(×) الصادرات تشمل المعاد تصديره .

(*) أقل من ٥٠٠ جنيه .

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء .

تابع / التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية

(القيمة بالآف الجنيهات)

البـــلاد	١٩٨٤/٨٣ الصادرات(×)	١٩٨٤/٨٣ الواردات	١٩٨٤/٨٣ الميزان التجارى(±)	١٩٨٥/٨٤ الصادرات (×)	١٩٨٥/٨٤ الواردات	١٩٨٥/٨٤ الميزان التجارى(±)
دول أوروبـا :						
أ) دول شرق أوروبا :						
اتحاد جمهوريات						
السوفييت الاشتراكية	١٦٠٦٢٧	١٣٧٧٦٦	+ ٢٢٨٦١	١٠٦١٥٣	١٨٠٥٤٩	– ٧٤٣٩٦
البانيـا	٩٧٥	٢٥٢	+ ٧٢٣	–	١٧٤٤	– ١٧٤٤
جمهورية المانيا الديمقراطية	٢٤٠٦٢	٥٨٠٧٦	– ٣٤٠١٤	٣١٦٩٩	٦٠٤٣١	– ٢٨٧٣٢
المجـر	٩٣٣٢	٢١٦٣٨	– ١٢٣٠٦	٨٠٨٣	٢٩٥١٨	– ٢١٤٣٥
اليونـان	٤٤٦٦٦	٣٤٠٨٣٨	– ١٩٦١٧٢	٥٨٨٢١	١٧١٢٩٣	– ١١٢٤٧٢
بلغاريـا	٤٢٩٠	٢٩٢٣٨	– ٢٤٩٤٨	٧٥٢٢	٣٨٢٣٤	– ٣٠٧١٢
بولنـدا	١١٦١٧	٣٢٣٢٣	– ٢٠٧٠٦	٥١٧٣	٣٧٧٩٩	– ٣٢٦٢٦
تركيـا	٦٦٣٠	٨٠٦٨٩	– ٧٠٦٥٩	٢٢٦٦	٧٧٧٣٩٩	– ٧٥١٣٣
تشيكوسلوفاكيا	٣٤٠٧٣	٨١٤٨٠	– ٤٧٤٠٧	٤٧٣٤٣	٨٤٢٩٥	– ٣٦٩٥٢
رومانيـا	٩٨٧٥٩	٢١٤٨٢٥	– ١١٦٠٦٦	٣١٤٣٢٣	٢٢٠٢٠٦	+ ٩٤١١٧
رومانيـا	٣٦٣٨	٨٤٦٦٧	– ٨١٠٢٩	١٧١٩	١١٠٣٩٠	– ١٠٨٦٧١
قـبرص	٣٩٨٥	٤٤١٩	– ٤٣٤	٢٦٦٨	٨٤٩٩	– ٥٨٣١
يوغوسلافيا	٢٢٤٦١	١٣٥٥١٠	– ١١٣٠٤٩	٢٦٣٥١	١٦٢١٢٣	– ١٣٥٧٧٢
الجملـة	٤٢٥١١٥	١١٢١٧٢١	– ٦٩٦٦٠٦	٦١٢١٢١	١١٨٢٤٨٠	– ٥٧٠٣٥٩

(×) الصادرات تشمل المعاد تصديره . (*) أقل من ٥٠٠ جنيه . المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء .

تابع / التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية

(القيمة بآلاف الجنيهات)

البـلاد	١٩٨٤/٨٣ الصادرات(×)	١٩٨٤/٨٣ الواردات	١٩٨٤/٨٣ الميزان التجارى(±)	١٩٨٥/٨٤ الصادرات (×)	١٩٨٥/٨٤ الواردات	١٩٨٥/٨٤ الميزان التجارى(±)
ب) دول غرب أوربا :						
أسبانيا	٦٩٧١٣	٢٥٧٩٩٦	١٨٨٢٨٣ −	٨٠٧٥٠	٢٦٣٧٤٠	١٨٢٩٩٠ −
الدانمرك	٧٦٤٧	٧٧٨٢٣	٧٠١٧٦ −	١٤٣٧	٧٣٣٣٨	٧٢٩٠١ −
السويد	١٣٦٠	١٢١١٨٢	١١٩٨٢٢ −	١٦٥١	١٢٢٨٩٧	١٢١٢٤٦ −
النرويج	١١٥٠	٢٥٩	٢١٠٩ −	١٢٨٥	٢٩٣٤	١٦٤٩ −
النمسا	١٣٧٣٩	٤٩٠٨٦	٣٥٣٤٧ −	١٤٨٠٤	٦٤٧٨٣	٤٩٩٢٩ −
المملكة المتحدة	٤٢٢٠٩	٢٥٩٢٤٥	٢١٧٠٣٦ −	٢٥٥٩٧	٢٩٠٠٥٢	٢٦٤٤٥٥ −
أيرلندا الحرة	٦٩٨	٨٠٥٥٠	٧٩٨٥٢ −	١٨٢٠	٨٥٥٣٢	٨٣٧١٢ −
ايطاليا	٣٥٣٨٥٣	٦٠٥٦٦٩	٢٥١٨١٦ −	٥٤٩٠٢٨	٥٧١٥٥٦	٢٢٥٢٨ −
بلجيكا	٣٥٩٥١	١٠٩٢٥٤	٧٣٣٠٣ −	٢٦٤٤٠	٩٢٧٣١	٦٦٢٩١ −
جبل طارق		١٦١	١٦١ −	٥	٥٢٣	٥١٨ −
جمهورية المانيا الاتحادية	٦٦٣٢٢	٦٨٦٩٣١	٦٢٠٦٠٩ −	٦١٩٧٠	٧٤٨٠٩٨	٦٨٦١٢٨ −
سويسرا	٣٦٤٩٢	١١٤٨٣٨	٧٨٣٤٦ −	٢٧٤٠٩	١٠٧٨٩٨	٨٠٤٨٩ −
فرنسا	١٧٩٩١٠	٥٤٤٨٦٦	٣٦٤٩٥٦ −	٢٥١٨٦١	٥٢٠٩٩٣	٢٦٩١٣٢ −
مالطه	٢٦	٤٢	١٦ −	١٨٤	٩٤	٩٠ +
هولندا	٩٤٧٥٦	٢٥١١٠٨	١٥٦٣٥٢ −	١١١٧٧٦	٢٣١٤٠٠	١١٩٦٢٤ −
بلاد أخرى فى أوروبا الغربية	٢١٢٨٧	٢٩٢٤٢	٧٩٥٥ −	١٢٠٧٩	٣٢٢٠٤	٨٣١٥٣ −
الجملة	٩٢٥١١٣	٣١٩١٢٥٢	٢٢٦٦١٣٩ −	١١٦٨١٤٦	٣٢٠٩٧٧٣	٢٠٤١٦٢٧ −
جملة دول أوروبا	١٣٥٠٢٢٨	٤٣١٢٩٧٣	٢٩٦٢٧٤٥ −	١٧٨٠٢٦٧	٤٣٩٢٢٥٣	٢٦١١٩٨٦ −

تابع / التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية

(القيمة بالآف الجنيهات)

البـــلاد	١٩٨٤/٨٣ الصادرات(×)	الواردات	الميزان التجارى(±)	١٩٨٥/٨٤ الصادرات (×)	الواردات	الميزان التجارى(±)
دول آسيا (١) :						
الملايـــو	١٧٦١	٤٤١٠	− ٢٦٤٩	١٧١	٢٧٦٢٨	− ٢٧٤٥٧
أفغانستان	−	١٢٥	− ١٢٥	٣٤٨	٥٣	+ ٢٩٥
جمهورية الصين الشعبية	٣٦٠٤٨	٣٦٧٧٠	− ٧٢٢	١٠٢١٢	٤٠٢٨٩	− ٣٠٠٧٧
تايـــوان	١٠٢٦	٦٦٢١٦	− ٦٥١٩٠	٦١٢	٥٢٧٢٦	− ٥٢١١٤
الفـــلبين	٤٨	١٣٦٤	− ١٣١٦	٥٨	٨٢٣٧	− ٨١٧٩
الهنـــد	١١٢٤٥	٥٢٢٤٨	− ٤١٠٠٣	٣٢٣	٧٤٠٢٧	− ٧٣٧٠٤
اليابـــان	٧٧٤٥٠	٣٨٢٢٣٥	− ٣٠٤٧٨٥	٦٣٧٤٨	٤٨٤٥٢٩	− ٤٢٠٧٨١
أندونيسيا	١٢٩١	٧٤٨٦	− ٦١٩٥	٧٢٤	١١١٢٥	− ١٠٤٠١
اسرائيل	٢٢٦٠٣٦	٣٢٧١٨	+ ١٩٣٣١٨	٣٦٤٠٣٩	٢٦٠٦٠	+ ٣٣٧٩٧٩
باكستان	٢٣٥٧	١٠٦٥	+ ١٢٩٢	٩٠١	٢٠٩٨	− ١١٩٧
بورمـــا	٨٢	٥٦	+ ٢٦	٣١٣١	١٨	+ ٣١١٣
سرى لانكا (سيلان)	١٣٦٦	٣٤٩١٥	− ٣٣٥٤٩	٥٨٣	٢٩٠٧٣	− ٢٨٤٩٠
تايلاند (سيام)	٣٠٦	٩٩٩٥	− ٩٦٨٩	٥٠٨	٨٦٦٥	− ٨١٥٧
كوريا الجنوبية	٣٩٩٣٣	٥٠٧٩٥	− ١٠٨٦٢	٦٦٩٣٨	٣١٤٨٣	+ ٣٥٤٥٥
كوريا الشمالية	٧٢٩٥	١٢٩	+ ٧١٦٦	٤٢٦	٣٢٢٠	− ٢٧٩٤
هونج كونج	٢٩٣	٢٥٦٨١	− ٢٥٣٨٨	٩٧٥	١٩١٩٤	− ١٨٢١٩
سنغافورة	٢٢٠٠٤	٣٨٦٩٤	− ١٦٦٩٠	١٢٩٤	٢٨٥٩٧	− ٢٧٣٠٣
بلاد أخرى فى آسيا	٦٢٠١	٤٧١٥	+ ١٥٨٦	٨٦٥٧	١٤٣٥٨	− ٥٧٠١
جملة دول آسيا	٤٣٤٧٤٢	٧٤٩٦١٧	− ٣١٤٨٧٥	٥٢٣٦٤٨	٨٦١٣٨٠	− ٣٣٧٧٣٢

المصدر :الجهاز المركزى للتعبئة والاحصاء

(×) الصادرات تشمل المعاد تصديره(١) لاتشمل الدول العربية

تابع / التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية

(القيمة بالآف الجنيهات)

البــلاد	١٩٨٤/٨٣			١٩٨٥/٨٤		
	الصادرات(×)	الواردات	الميزان التجارى(±)	الصادرات (×)	الواردات	الميزان التجارى(±)
دول افريقيا (١) :						
أثيوبيـا	٧٦	٣٤٧	− ٢٧١	٣٩٠	٦٩٤	− ٣٠٤
أوغنـدا	٢٥	١٨٨	− ١٦٣	١٧٥	٢٨٥	− ١١٠
الكاميرون	−	−	−	٣٢	٢٠٢	− ١٧٠
زائيرى	١٢٣	٤١٦٣	− ٤٠٤٠	٢٩٢	٦٠٨٨	− ٥٧٩٦
تانزانيـا	−	١٧٧٦	− ١٧٧٦	٧	٢٨٠٦	− ٢٧٩٩
الكنغو (برازافيل)	١٣	−	+ ١٣	−	−	−
السنغال	١	١٤٨	− ١٤٧	١	٦٩	− ٦٨
غانـا	٢٧	٩١٠	− ٨٨٣	٥٩	١٥٥١	− ١٤٩٢
غينيـا	٣	−	+ ٣	١٤	١	+ ١٣
ليبيريـا	٣	٢٣٦١	− ٢٣٥٥٨	−	٢	− ٢
موزمبيق	−	٣١١	− ٣١١	١٠٤	−	+ ١٠٤
كينيـا	١	٥٩٥٣	− ٥١٥٢	١٩٨	٨٩٧٢	− ٨٧٧٤
مالاوى (نياسلاند)	−	٧١٨١	− ٧١٨١	−	٩٠٣	− ٩٠٣
نيجيريـا	٤٨٤	١٦٨	+ ٣١٦	٩٦	١٣	+ ٨٣
بلاد أخرى فى أفريقيا	١٤٥٣	٥١٢٠	− ٣٦٦٧	١٢٨	١٤٦٩٩	− ١٤٥٧١
جملة دول أفريقيا	٢٢٠٩	٢٨٦٢٦	− ٢٦٤١٧	١٤٩٦	٣٦٢٨٥	− ٣٤٧٨٩

(×) الصادرات تشمل المعاد تصديره ( ) لا تشمل الدول العربية المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة والاحصاء

تابع / التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية

(القيمة بآلاف الجنيهات)

البـــلاد	١٩٨٤/٨٣			١٩٨٥/٨٤		
	الصادرات(×)	الواردات	الميزان التجارى(±)	الصادرات (×)	الواردات	الميزان التجارى(±)
دول أمريكا الشمالية :						
الولايات المتحدة الأمريكية	١٥٣٣٣٩	١٠٠٩٢٨٩	٨٥٥٩٥٠ –	٨٨٢١٦	٨٩٩٢٤٢	٨١١٠٢٦ –
المكسيك	٥	١٢٧٠	١٢٦٥ –	–	٢١٦٥	٢١٦٥ –
كنـــدا	١٢٧٠	٥١٨٦٤	٥٠٥٩٤ –	١٧٦١	٩٠١٩٩	٨٨٤٣٨ –
بلاد أخرى فى أمريكا الشمالية	–	–	–	–	٥	٥ –
جمـلة دول أمريكا الشمالية	١٥٤٦١٤	١٠٦٢٤٢٣	٩٠٧٨٠٩ –	٨٩٩٧٧	٩٩١٦١١	٩٠١٦٣٤ –
دول أمريكا الوسطى :						
بنمـــا	–	٤١١	٤١١ –	–	٥	٥ –
كـــوبـــا	–	٢٣٠٩٥	٢٣٠٩٥ –	–	١٣٨٤٠	١٣٨٤٠ –
بلاد أخرى فى أمريكا الوسطى	–	٣٢٤٩	٣٢٤٩ –	٨٤٦٦	١٧٦٢	٦٧٠٤ +
جملة دول أمريكا الوسطى	–	٢٦٧٥٥	٢٦٧٥٥ –	٨٤٦٦	١٥٦٠٧	٧١٤١ –

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء

الصادرات تشمل المعاد تصديره

تابع / التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية

(القيمة بالآف الجنيهات)

البلاد	١٩٨٤/٨٣ الصادرات(×)	١٩٨٤/٨٣ الواردات	١٩٨٤/٨٣ الميزان التجارى(±)	١٩٨٥/٨٤ الصادرات (×)	١٩٨٥/٨٤ الواردات	١٩٨٥/٨٤ الميزان التجارى(±)
دول أمريكا الجنوبية :						
الارجنتين	—	٢٣١٠٦	- ٢٣١٠٦	—	١٤٢٨٤	- ١٤٢٨٤
أورجواى	٢٠	٨١٦٣	- ٨١٤٣	٢٠	١١٧٩٢	- ١١٧٧٢
البرازيل	٧	٨٤٧٣٦	- ٨٤٧٢٩	٤	١٠١٦٤٢	- ١٠١٦٣٨
بيرو	—	٥٤٩	- ٥٤٩	—	٢٨	- ٢٨
شيلى	—	٧٦١١	- ٧٦١١	—	٦٢٦٩	- ٦٢٦٩
فنزويلا	—	٢٧٠٩	- ٢٧٠٩	٢١	—	+ ٢١
كولومبيا	—	—	—	—	٩	- ٩
بلاد أخرى فى أمريكا الجنوبية	—	١٢٣٥	- ١٢٣٥	٩	٢	+ ٧
جملة دول أمريكا الجنوبية	٢٧	١٢٨١٠٩	- ١٢٨٠٨٢	٥٤	١٣٤٠٢٦	- ١٣٣٩٧٢

تابع / التوزيع الجغرافى للتجارة الخارجية

(القيمة بآلاف الجنيهات)

البـــلاد	١٩٨٤/٨٣			١٩٨٥/٨٤		
	الصادرات(×)	الواردات	الميزان التجارى(±)	الصادرات (×)	الواردات	الميزان التجارى(±)
دول الاقيانوسية :						
استراليـا	٣٣	١٤٣٥٨٨	− ١٤٣٥٥٥	٨٤	٢٠٨٢٩٤	− ٢٠٨٢١٠
نيوزيلندا	*	٥٣٣٢	− ٥٣٣٢	−	٣٠٩١	− ٣٠٩١
بلاد أخرى فى الاقيانوسية	−	٢٨٧	− ٢٨٧	−	١٩٨	− ١٩٨
جملة دول الاوقيانوسية	٣٣	١٤٩٢٠٧	− ١٤٩١٧٤	٨٤	٢١١٥٨٣	− ٢١١٤٩٩
مصادر أخرى :						
أ) سفن وطائرات أجنبية	١٤٠٢٣٨	٦٣٨	+ ١٣٩٦٠٠	١٥٠٦٨٠	٢٩١	+ ١٥٠٣٨٩
ب) سلع صحبة الركاب	−	٢٢٩٤٨	− ٢٢٩٤٨	−	٣٦٨٦٩	− ٣٦٨٦٩
جـ) المناطق الحرة	١٠٨٥	٣١٩٧٨	− ٣١٨٢٩٣	٢٦٦	٢١٤٤٥٤	− ٢١٤١٨٨
د) مصادر لم تذكر	−	٥٦٩٧	− ٥٦٩٧	٢٤٢	٥١١٥٢	− ٥٠٩١٠
جملة المصادر الأخرى	١٤١٣٢٣	٣٤٨٦٦١	− ٢٠٧٣٣٨	١٥١١٨٨	٣٠٢٧٦٦	− ٤٥٤٢٧٥٩
الجملة العمومية	٢١٨٩٩٧٢	٧١٥٤٠٤٧	− ٤٩٦٤٠٧٥	٢٦٩١٩٠٧	٧٢٣٤٦٦٦	− ٤٥٤٢٧٥٩

(×) الصادرات تشمل المعاد تصديره

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء

جـدول (١٢) : ميزان المدفوعات

(القيمة بالمليون جنيه) *

السنة الماليـة	١٩٨٤/٨٣	١٩٨٥/٨٤		١٩٨٦/٨٥**		١٩٨٦/٨٥
البيـان	قيمـة	قيمـة	٪	قيمـة	٪	التغير (-)
أولا : المعاملات الجارية المتحصلات	٢,٨٥٩,٨	٢,٨٣٧,٨	٣٣,٧	٢,٥٨٣,٣	٣٣,٣	(١٥٤,٥)
الملاحـة	٤٢٧,٨	٤٦١,٨	٥,٥	٤٣٩,٣	٥,٧	(٢٢,٥)
رسوم المرور فى قناة السويس	٦٨١,٨	٦٢٧,٧	٧,٤	٧١٩,٨	٩,٣	٩٢,١
فوائد وأرباح وايرادات أخرى	٣,٧٠٨,٣	٣,٣٤٩,٩	٣٩,٧	٢,٩٤٧,٠	٣٨,٠	(٤٠٢,٩)
السياحة ومتحصلات أخرى	١,٠٧٠,٩	١,١٥٥,٩	١٣,٧	١,٠٦١,٨	١٣,٧	(٩٤,١)
المجموع	٨,٧٤٨,٦	٨,٤٣٣,١	١٠٠,٠	٧,٧٥١,٢	١٠٠,٠	(٦٨١,٩)
المدفوعات						
مدفوعات عن الواردات	٧,٣٤٨,٨	٧,٤٩٥,٩	٧٥,٨	٦,٨٤٥,١	٧٠,٧	(٦٥٠,٨)
مدفوعات تجارية أخرى	٩٧,٥	١٠٥,٦	١,١	١١٣,٠	١,٢	٧,٤
الملاحـة	١٤٣,٩	١٣١,٥	١,٣	١٨٠,٩	١,٩	٤٩,٤
فوائد وأرباح وايرادات أخرى	٨٣٩,٩	٧١٥,٧	٧,٢	٩٤٥,٨	٩,٨	٢٣٠,١
السياحة وتحويلات الاعانات	٢١٦,٣	٢٠٩,٥	٢,١	١٤٨,٠	١,٥	(٦١,٥)
مصروفات الحكومة	١٩٥,٣	٢٢٣,٩	٢,٣	٢٠٦,٥	٢,١	(١٧,٤)
مدفوعات أخرى	١,٠٠٧,٣	١,٠٠٨,٠	١٠,٢	١,٢٣٩,٢	١٢,٨	٢٣١,٢
المجموع	٩,٨٤٩,٠	٩,٨٩٠,١	١٠٠,٠	٩,٦٧٨,٥	١٠٠,٠	(٢١١,٦)
رصيد المعاملات الجارية	(١,١٠٠,٤)	(١,٤٥٧,٠)		(١,٩٢٧,٣)		(٤٧٠,٣)
ثانيا : التحويلات	٢,٦	١٥٥,٥		٣٥٥,٢		١٩٩,٧
رصيد المعاملات الجارية والتحويلات	(١,٠٩٧,٨)	(١,٣٠١,٥)		(١,٥٧٢,١)		(٢٧٠,٦)

* على أساس أسعار الصرف المعلنة من البنك المركزى اعتبارا من أول أغسطس ١٩٨١ .

** أرقام مبدئية .

المصدر : البنك المركزى المصرى .

جدول رقم (١٣)
الميزان التجاري وميزان المدفوعات لمصر
خلال الفترة من ١٩٧٨/١٩٨٥

(مليون جنيه)

السنة	عجز الميزان التجاري	عجز ميزان المدفوعات
١٩٧٨	١٩٥٢,٤	٣٦٣,٤
١٩٧٩	١٣٦٨,٤	١٦١,٨
١٩٨٠	١٢٦٩,٨	١٠٨٧,٧
١٩٨١	٣٩٢٤,٥	١٨٣١,٠
١٩٨٢	٤١٧٠,٤	٧٥٤,٠
١٩٨٣	٤٩٤٢,٤	١٠٩٧,٨
١٩٨٤	٥٣٣٨,٢	١٣٠٥,١
١٩٨٥	٤٣٧٣,٢	١٥٧٢,١

المصدر : الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء .

الباب الرابع

تنظيم التجارة الخارجية على المستوى القومى

تنظيم التجارة الخارجية على المستوى القومى

تمهيـــد :

ينظم التجارة الخارجية على المستوى القومى مجموعة الأجهزة العاملة فى مجال التجارة الخارجية .

وبعض هذه الأجهزة أجهزة حكومية ، والبعض الآخر أجهزة مملوكة للأفراد ويتوقف ذلك على النظام الاقتصادى والسياسى للدولة ، وبعض هذه الأجهزة تمارس عملها فى مجال التخطيط والاشراف العام ، ويأتى على قمة هذا النوع وزارات التجارة الخارجية فى كل البلاد ، وبعض هذه الأجهزة يقوم بأعمال الترويج وتنمية الصــادرات والرقابة على جودتها ، والبعض الآخر يمارس الأعمال التنفيذية أى أعمال التصدير وأعمال الاستيراد الفعلى ، والبعض الآخر يقوم بالجانب المالى فى نشاط التجارة فى كثير من البلاد حيث توجد بنوك متخصصة لتمويل نشــاط التجارة الخارجية .

ويهدف هذا الباب الى بيان بعض تنظيمات التجارة الخارجية فى بعض البلاد الرأسمالية والاشتراكية والبلاد النامية ، وكذلك نظم التجارة الخارجية فى مصر .

اولا : تنظيم التجارة الخارجية فى البلاد الراسمالية :

الولايات المتحدة الامريكية (١) :

تقوم فلسفة النشاط الاقتصــادى على مبدأ الحرية ، بمعنى أن الحكومة لا تتدخل فى النشاط الاقتصادى الا بقدر ضئيل للغاية ، وعلى ذلك فان منشآت القطاع الخاص هى التى تزاول نشاط التجارة الخارجية بصفة عامة .

وتقوم الحكومة بممارسة بعض عمليات التصدير والاستيراد بطريقة غير مباشرة عن طريق وكالات متخصصة ، ومع ذلك فان نســبة ما تقوم به الحكومة من نشاط تعتبر نسبة ضئيلة من الحجم الكلى للتجــارة الخارجية .

---

(١) مرجع ســابق Krammer, International Marketing .

ويتركز نشاط الحكومة فى عدد من المجالات وهى :

١ ـ بيع فائض الحاصلات الزراعية خارج الولايات المتحدة .

٢ ـ شراء بعض المواد الأولية والسلع الاستراتيجية التى تتعلق باعتبارات الأمن القومى مثل المطاط والقصدير .

٣ ـ شراء وبيع بعض المواد والسلع من والى الدول الأجنبية وفقا لبرامج المعونة الاقتصادية والعسكرية التى تقدمها الحكومة الأمريكية الى بعض الدول .

ولا توجد قيود على مزاولة نشاط التجارة الخارجية ، فلكل المنشآت الانتاجية أو التجارة الحق فى مزاولة التصدير والاستيراد .

وتشرف وزارة التجارة على النشاط الاقتصادى ، ومنه نشاط التجارة الخارجية ويوجد بهذه الوزارة ادارة للتجارة الخارجية وتتكون من عدة مكاتب وهى :

١ ـ مكتب السياسة المالية والتجارية .

٢ ـ مكتب اقتصاديات المناطق الاقليمية .

٣ ـ مكتب الرقابة على الصادرات .

٤ ـ مكتب الاستثمارات الدولية .

٥ ـ مكتب تنمية التجارة الدولية .

كذلك قامت الحكومة الأمريكية بانشاء بنك التصدير والاستيراد الأمريكى لتمويل عمليات التجارة الخارجية .

ويقع العبء الأكبر لعمليات التجارة الخارجية على القطاع الخاص، وهناك أكثر من هيئة خاصة تعمل فى مجال التجارة الخارجية بهدف تنميتها وتسهيل التبادل مع الدول الأجنبية منها على سبيل المثال :

١ ـ المجلس القومى للتجارة الخارجية .

National foreign trade council.

٢ ـ المجلس القومى للمستوردين الأمريكيين .

National council of american importers.

٣ ــ الغرفة التجارية للولايات المتحدة •

Chamber of commerce of the United States.

٤ ــ الغرفة الدولية للتجارة •

International Chamber of commerce (I.C.C.).

٥ ــ مؤسسات الائتمان مثل : دان أند برادستريت •

Dun & Bradstreet.

٦ ــ الجمعية الدولية للاعلان •

International Advertising Association.

أما تنفيذ عمليات التجارة الخارجية استيرادا أو تصديرا فتقوم بها المؤسسات الانتاجية أو المؤسسات التجارية المتخصصة فى الاستيراد أو التصدير •

وتنقسم طرق التصدير فى الولايات المتحدة الى نوعين :

(١) طرق مباشرة • أى بواسطة المنتجين أنفسهم •

(٢) طرق غير مباشرة • أى عن طريق الوسطاء •

وتقوم الشركات الانتاجية بالبيع المباشر الى تجار الجملة أو التجزئة ومستهلكى السلعة فى البلاد الاجنبية ، ويتم ذلك بواسطة رجال البيع الذين يسافرون من المركز الرئيسى الى الاسواق الاجنبية من وقت لآخر ، وقد يقيم رجال البيع اقامة دائمة فى الاسواق الاجنبية حتى يكونوا على صلة قريبة بالسوق والعملاء ويتابعون تنفيذ الصفقات التى يعقدونها معهم ، وقد يتم الاتصال بالعملاء الأجانب عن طريق المراسلات والبرقيات والتليفون والتلكس دون حاجة الى سفر رجال البيع الى الأسواق الأجنبية خاصة اذا كانت هنالك صلات قوية سابقة بين المصدر والمستورد •

كذلك قد يقوم رجال البيع العاملين فى الفروع الاجنبية بعملية الاتصال مع العملاء مباشرة وبالاضافة الى ما تقدم فقد يتم البيع عن طريق الاتصال مع مندوبى الشراء .Resident Buyers التابعين للمستوردين والذين يحضرون من وقت لآخر للبلد المصدر أو الذين يقيمون بصفة دائمة •

ويتم التصدير غير المباشر عن طريق عدد من الوسطاء المقيمين فى بلد المصدر وهم :

١ ـ **متاجر التصدير** : المؤسسات التجارية المتخصصة فى أعمال التصدير وتقوم بشراء البضاعة من المنتج والقيام بتسويقها فى الخارج ، ويتحمل كل مخاطر المتاجرة ربحا أو خسارة ، ويطلق على هذه المؤسسات Export Merchant وكثيرا ما تزاول هذه المتاجر نشاط الاستيراد بجانب النشاط التصديرى .

٢ ـ **بيوت التصدير** : Export Houses / Trading Fitms وهى مثل متاجر التصدير ، والفرق بينهما أن بيوت التصدير لها فروع فى عدد من المراكز التجارية الاجنبية ، وعادة تميل هذه البيوت الى التخصص فى مجموعة سلعية معينة ، كما تتميز هذه البيوت بمركز مالى قوى يمكنها من السداد النقدى الفورى ، وقد تكون لهذه البيوت فى بعض الحالات خطوط ملاحية وخطوط طيران خاصة لخدمة مصالحها ، ومن الامثلة على هذا النوع من الوسطاء شركة Mitsui باليابان حيث يلعب هذا النوع دورا هاما فى التجارة الخارجية .

٣ ـ **سماسرة التصدير** : Export Brokers والسمسار حلقة اتصال بين المصدر والمستورد ، ويعمل سماسرة التصدير عادة فى السلع التى لها أسواق منظمة مثل القمح والقطن والسكر والبن ويتقاضى السماسرة عمولة عبارة عن نسبة مئوية من الطرف الذى يمثله أى المصدر أو المستورد .

٤ ـ **بيوت التصدير بالعمولة** : Export Commission Houses وهم المثلون الدائمون للمستوردين فى البلد المصدر ، وهم يتلقون أوامرهم من المستوردين وينقلونها الى المنتجين .

٥ ـ **وكلاء التصدير للمنتجين** : **Manufacturers export agencies**
ويقوم هؤلاء الوكلاء بالتعاقد مع المنتجين لتوزيع سلعهم فى الاسواق الاجنبية وهم يتقاضون عادة عمولة لقاء عملهم ، وعندما يتلقى المنتج طلبية من الوكيل بشحن البضاعة على أساس أسلوب بضاعة الامانة لدى الوكيل .

وهناك عدد آخر من الوسطاء يقيمون فى البلد المستورد وفى مقدمتهم :

٦ ــ بيوت الاستيراد : وهى تعمل على نمط بيوت التصدير وقد تجمع بين النشاطين •

٧ ــ السماسرة : الذين يعملون فى البورصات المنظمة مثل سماسرة القطن فى بورصة ليفربول وبورصات الحبوب فى أوربا وبورصة المعادن فى لندن ، ويتقاضى السماسرة عمولة نظير عملهم ، وفى كثير من الاحيان يرتبط السمسار بنظام المزادات Auctions الذى يسود بصفة خاصة فى التجارة الدولية للمواد الاولية مثل مزادات الشاى فى كلكتا وكولمبو حيث أماكن الانتاج ، ولندن حيث مكان التسويق ، ومثل مزادات المطاط فى سنغافورة وكولمبو ومثل مزادات الصوف فى سيدنى وليفربول ولندن •

٨ ــ الوكلاء : Agents

وهم يحصلون على الطلبيات ويرسلونها الى المصدر الذى يمثلونه ، ويقوم المصدر بشحن البضاعة الى المستورد مباشرة وكذلك يتم السداد ويحصل الممثل على عمولة مقابل عمله •

٩ ــ الموزعون : Distributers

وهم يقومون بتوزيع السلع فى الاسواق الاجنبية فى مناطق محددة وهم يقومون بشراء وتخزين السلع كما يتولون أعمال الصيانة وتوفير قطع الغيار للسلع التى يقومون بتوزيعها وكذلك يقومون بالاعلان عن السلع، وينقسم الوكيل والموزع على أساس حقوق البيع الى عدة أنواع :

(أ) الوكيل أو الموزع الوحيد Exclusive •

(ب) الوكيل أو الموزع العام General وفى هذه الحالة يجوز للمصدر تعيين وكلاء أو موزعين آخرين فى منطقة التوزيع •

وتستخدم هذه الطريقة عندما تكون احتمالات السوق متوسطة ، وكذلك تستخدم فى حالة السلع الميكانيكية مثل السيارات التى تحتاج الى ترتيبات خاصة مثل اعداد معارض ومخازن لقطع الغيار وورش للصيانة ، كذلك تستخدم هذه الطريقة اذا كان البيع يتم للحكومات الاجنبية ، وفى هذه الحالة قد يكون من الافضل استخدام هذا النظام للاستفادة بعلاقات الوكيل أو الموزع ، كذلك يصلح هذا الاسلوب اذا كان نظام انشاء

الفروع أو شركات التسـويق التابعة فى الاسواق الاجنبية يعتبر شـكلا غير مقبول فى هذه البلاد يثير حساسيات كثيرة ٠

طرق الاستيراد :

قد يقوم المنتج باستيراد ما يلزمه بنفسـه مباشرة وذلك عن طريق مندوبو الشراء التابعين له أو الذين يسافرون من وقت لآخر للاسواق الاجنبية لعقد الصفقات أو يقيمون بصفة دائمة فى هذه الاسواق ، ويتم الاتصال بالبريد أو البرق أو التليفون أو التلكس اذا كانت العلاقة وطيدة ، وقد ينشىء المنتج مكتبا للاستيراد فى البلد المصدر يعمل به عدد من مندوبى الشراء ٠

وقد يقوم المستورد بالاستيراد عن طريق الوسطاء المتخصصين فىأعمال الاستيراد والذين يقيمون فى البلد المستورد وهم :

١ ــ مندوبو البيع الاجانب ٠

٢ ــ الوكلاء والموزعون ٠

٣ ــ الفروع التابعة للمصدرين والموجودة فى البلد المستورد ٠

٤ ــ بيوت الاستيراد بالعمولة Import commission houses

وتعتبر هذه البيوت بمثـابة ممثلين للمستوردين فى نفس البلد وهم يقومون بتسهيل عمليات الاستيراد من الخارج للشركات الوطنية ، وفى بعض الاحيان يرسل لهم المصدرون الاجانب البضائع كبضاعة أمانة ، وكثيرا ما يكون لديهم نوافذ للعرض أو عينات ليطلع عليها العملاء ، وكما قلنا سابقا فكثيرا ما يزاول مكتب الاستيراد أعمال التصدير أيضا ٠

٥ ــ متاجر الاستيراد Import merchants

٦ ــ سماسرة الاستيراد ٠

٧ ــ بيوت الاستيراد فى البلاد الاجنبية Import houses

٨ ــ السماسرة فى البلاد الاجنبية وهؤلاء الوسطاء يؤدون نفس الاعمال التى يؤديها الوسطاء المماثلون فى أعمال التصدير وبنفس الاسس ٠

ثانيا : تنظيم التجارة الخارجية بالبلاد الاشتراكية (١)

اجهزة التجارة الخارجية بالبلاد الاشتراكية :

تبين الدراسة التى قام بها مركز التجارة الدولية التابع لمنظمة الجات ومؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية وعنوانها التصدير لبلاد أوربا الشرقية الاشتراكية والتى تشمل سبع دول هى :

١ ـ الاتحاد السوفيتى •

٢ ـ رومانيا •

٣ ـ المجر •

٤ ـ بولندا •

٥ ـ تشيكوسلوفاكيا •

٦ ـ ألمانيا الشرقية •

٧ ـ يوغسلافيا •

ان أجهزة التجارة الخارجية الرئيسية هى :

١ ـ وزارة التجارة الخارجية •

٢ ـ مؤسسات التجارة الخارجية F.T.Os

٣ ـ بنك التجارة الخارجية •

٤ ـ الغرفة التجارية •

وتقوم وزارة التجارة الخارجية بوضع سياسة التجارة الخارجية والاشراف على تنفيذها وعمل اتفاقيات التجارة مع البلاد الاجنبية ، كما فى وضع الخطة الطويلة الاجل والخطة السنوية للتجارة الخارجية وكذلك تقوم الوزارة بصفة عامة بالاشراف على السياسة الجمركية بالاشتراك مع

International trade centre UNCTAD/GATT.

Exporting. to Countries of the Eastren, Europe, Geneva, 1971.

وزارة المالية . كما توجه نشاط الممثلين التجاريين فى الخارج ، وفى بعض البلاد يتبع جهاز الرقابة على الجودة لاشراف هذه الوزارة . ومعظم وزارات التجارة الخارجية فى بلاد أوربا الشرقية الاشتراكية يتبعها مراكز بحوث التجارة الخارجية ، كذلك تشرف وزارة التجارة الخارجية على نشاط التجارة الخارجية الذى تقوم به بعض المؤسسات الانتاجية التى لها الحق فى ممارسة هذا النشاط .

ويسير التنظيم الادارى لوزارات التجارة الخارجية فى كل هذه البلاد على النمط العام لتنظيم وزارة التجارة الخارجية فى الاتحاد السوفيتى حيث يوجد عادة ثلاث مجموعات من الادارات فى الوزارة وهى :

١ ـ الادارات الخاصة بوضع السياسة Policy.

٢ ـ الادارات التنفيذية Operational

٣ ـ الادارات الوظيفية Functional

وهذه الادارات هى : ادارة التخطيط وادارة النقد الاجنبى والتمويل وادارة المعاهدات والاتفاقيات وادارة التحكيم وادارة المحاسبة وادارة الأفراد .

أما الادارات التنفيذية فهى تنقسم الى ادارات خاصة بالاستيراد وادارات خاصة بالتصدير ، وفى بعض البلاد يوجد ادارة خاصة بالعلاقات التجارية مع البلاد الاشتراكية وادارة خاصة بالعلاقات التجارية مع البلاد غير الاشتراكية .

ولوزارة التجارة الخارجية فى البلاد الاشتراكية مكاتب تمثيل تجارى فى عواصم البلاد الاجنبية أو فى بعض الموانى الاجنبية الهامة مثل بومباى والاسكندرية ويطلق على هذه المكاتب البعثات التجارية Trade Mission أو التمثيل التجارى Commercial Delegation وتقوم مؤسسات التجارة الخارجية بالجانب التنفيذى ويتفاوت عدد هذه المؤسسات من بلد لآخر ويبلغ عددهم ٣٨ مؤسسة فى بولندا ويصل الى ٥٢ مؤسسة فى الاتحاد السوفييتى .

وتعمل هذه المؤسسات على أسس تجارية بحتة ٠

وتخضع غالبية هذه المؤسسات لاشراف وزارة التجارة الخارجية والبعض يخضع لاشراف وزارات أخرى ، وابتداء من عام ١٩٧١ أصبحت مؤسسات التجارة الخارجية فى بولندا تابعة لاشراف وزارة الصناعة ٠

ومن أمثلة مؤسسات التجارة التى تعمل فى مجال الخدمات فى بعض البلاد الاشتراكية مؤسسة للاعلان ومؤسسة للوكالات التجارية ومؤسسة لنقل البضائع ومؤسسة للتأمين ومؤسسة لدراسات السوق ومؤسسة للتفتيش على الجودة ٠

وبعض مؤسسات التجارة الخارجية تابعة للجمعيات التعاونية وتتخصص مؤسسات التجارة الخارجية فى البلاد الاشتراكية فى مجموعة سلعية معينة ، وبصفة عامة تتخصص هذه المؤسسات فى مجموعة محدودة من المعدات الصناعية والمواد الخام أو فى مجموعة كبيرة من السلع الاستهلاكية ٠

والتخصصات السلعية الاكثر شيوعا هى :

١ ــ المواد الغذائية ٠

٢ ــ الجلود الخام والمدبوغة ٠

٣ ــ المنسوجات الخام والغزل ٠

٤ ــ المنسوجات المجهزة والملابس ٠

٥ ــ الاخشاب ومنتجاتها والورق ٠

٦ ــ الكيماويات والادوية ٠

٧ ــ المعادن ومنتجاتها ٠

٨ ــ مواد البناء ٠

٩ ــ المنتجات الحرفية ٠

١٠ ــ الاحذية والمشروبات والدخان والشحومات ٠

وهناك مؤسسات متخصصة فى البيع بالعملات الاجنبية فقط مثل مؤسسة توزك Tuzex فى تشيكوسلوفاكيا ومؤسسة بالتونا Baltona فى بولندا ولا يوجد هذا النوع فى الاتحاد السوفييتى .

وتوجد غالبية مؤسسات التجارة الخارجية فى العواصم ولبعض هذه المؤسسات ممثل دائم ملحق بالتمثيل التجارى الحكومى فى الخارج حسب حجم نشاطها ، ويطلق عليه مهندس المبيعات Sales engineer

وتعمل الغرفة التجارية على تنمية نشاط التجارة الخارجية ورفع الكفاءة الانتاجية لهذا النشاط وهى بصفة عامة تقوم بالاعمال الآتية :

١ ـ تزويد المصدرين الاجانب بالمعلومات .

٢ ـ مساعدة رجال الاعمال الذين يزورون البلاد الاشتراكية .

٣ ـ تنمية نشاط التجارة الخارجية مع الدول غير الاشتراكية .

٤ ـ تقديم المشورة للمؤسسات الوطنية عن موضوعات التجارة الخارجية المختلفة .

٥ ـ التعاون مع هيئات معارض التجارة الدولية مثل هيئة معارض بوذان Pozan فى بولندا .

٦ ـ اصدار شهادة المنشأ .

٧ ـ تسجيل العلامات التجارية وبراءات الاختراع .

٨ ـ حسم المنازعات التجارية عن طريق التحكيم .

٩ ـ نشر المجلات والدوريات والكتيبات وغيرها .

١٠ ـ الاشراف على نشاط الاعلان .

١١ ـ تزويد المجلات والصحف الاقتصادية الاجنبية بالمعلومات .

١٢ ـ القيام ببعض بحوث السوق للمصدرين والمستوردين .

١ ـ تنظيم التجارة الخارجية فى الاتحاد السوفيتى :

يتميز نشاط التجارة الخارجية فى الاتحاد السوفيتى بأنه يقوم على أساس احتكار الدولة لهذا النشاط استيرادا وتصديرا سواء بالنسبة لكافة أنواع السلع وكافة الاسواق الدولية ، كذلك يخضع هذا النشاط لنظام التخطيط المركزى العام ، وتقوم اللجنة العليا للتخطيط Cosplan بالاشتراك مع وزارة التجارة الخارجية بوضع الخطة السنوية العامة للتجارة الخارجية كجزء من الخطة الاقتصادية العامة .

وتتولى اللجنة العليا للتخطيط اصدار القرارات النهائية بتحديد أصناف وكميات المواد والسلع التى يجب العمل على استيرادها أو التى يسمح بتصديرها .

وتقوم وزارة التجارة الخارجية بوضع الخطط التفصيلية بالتعاون مع مؤسسات التجارة الخارجية المتخصصة ، ويتم وضع هذه الخطط على أساسين :

الأول : خطة السلعة/الدولة ، ويتم فيها تحديد الاتجاه العام للتجارة الخارجية للاتحاد السوفييتى على أساس التكتلات الاقتصادية بالنسبة لكل من الصادرات والواردات .

الثانى : خطة الدولة / السلعية ويتم فيها تحديد أنواع وكميات السلع التى يسمح باستيرادها وتصديرها من والى كل دولة أجنبية على حدة .

وبالاضافة الى ما تقدم يتميز تنظيم التجارة الخارجية فى الاتحاد السوفييتى بتركيز جميع عمليات الاستيراد والتصدير فى أيدى عدد معين من مؤسسات التجارة المتخصصة ، وعدم السماح للمنشآت الانتاجية بممارسة . عمليات التجارة الخارجية بنفسها .

ويشرف على نشاط التجارة الخارجية فى الاتحاد السوفييتى كل من وزارة التجارة الخارجية ولجنة الدولة للعلاقات الاجنبية ، وهى تابعة لمجلس الوزراء مباشرة .

---

(١) المرجع السابق .

وزارة التجارة الخارجية فى الاتحاد السوفيتى :

ويضم الهيكل التنظيمى لوزارة التجارة الخارجية نوعين من الادارات التنفيذية :

النوع الأول : ادارات مقسمة جغرافيا يشرف كل منها على المبادلات مع مجموعة من الدول وهى :

١ ــ مجموعة الدول الاشتراكية .

٢ ــ مجموعة دول أمريكا الشمالية .

٣ ــ مجموعة دول أمريكا الجنوبية .

٤ ــ مجموعة دول الشرق الاقصى والادنى .

٥ ــ مجموعة الدول الافريقية .

٦ ــ مجموعة دول أوربا الغربية .

النوع الثانى : ادارات مقسمة على أساس طبيعة النشاط استيرادا وتصديرا ، ثم على أساس سلعى داخل كل من ادارات التصدير وادارات الاستيراد .

وعلى هذا الاساس هنالك اداراتان للتصدير :

الاولى تختص بصادرات الآلات والسلع الرأسمالية .

والثانية تختص بصادرات السلع الاستهلاكية والخامات .

وكذلك هنالك ادارتان للاستيراد ، الأولى خاصة بالآلات والسلع الرأسمالية ، والثانية خاصة بالسلع الاستهلاكية والخامات .

وبالاضافة الى ما تقدم هنالك الادارات الوظيفية وهى :

١ ــ ادارة التخطيط والمتابعة .

٢ ــ ادارة المعاهدات .

٣ ــ الادارة القانونية .

٤ ــ ادارة المعارض والاسواق .

٥ ــ ادارة الغرف التجارية .

ويتبع الوزارة كذلك الأجهزة الآتية :

١ ــ جهاز دبلوماسي تجارى : يقوم بوظيفة التمثيل التجارى للاتحاد السوفييتى لدى الدول ، فضلا عن أنه يمثل المؤسسات التجارية الخارجية السوفيتية فى كل العمليات التجارية من استيراد وتصدير من حيث ابرام وتنفيذ العقود والتفاوض على الاسعار والمواصفات .

٢ ــ معهد البحوث الاقتصادية .

٣ ــ معهد التجارة الخارجية .

٤ ــ الجمارك .

وتبين الخريطة رقم (١) هيكل التنظيم الادارى لوزارة التجارة الخارجية بالاتحاد السوفييتى .

لجنة الدولة للعلاقات الاقتصادية مع الدول الاجنبية :

يقتصر اختصاص اللجنة على ابرام وتنفيذ اتفاقيات المعونة والتسهيلات الائتمانية التى تمنح الى الدول الاجنبية ، والاشراف على عمليات توريد الآلات والمصانع الكاملة والخبرة الفنية .

ويتكون الهيكل التنظيمى للجنة من عدة ادارات مقسمة على أساس جغرافى ، ويتبع اللجنة جهاز دبلوماسى فنى يطلق عليه الممثلون الاقتصاديون .

التمثيل التجارى :

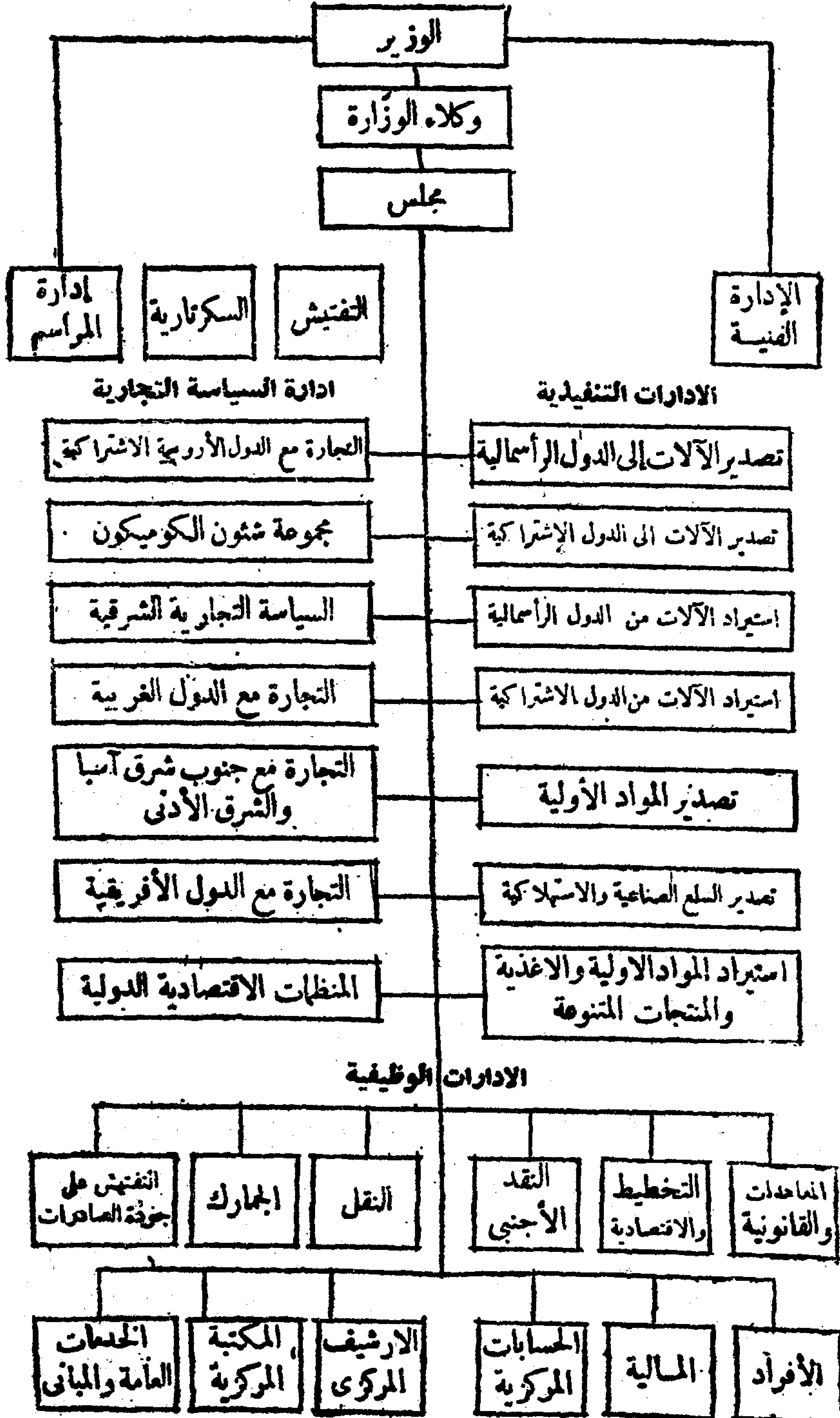
وللاتحاد السوفييتى مكاتب تمثيل تجارى فى الدول ، والتمثيل التجارى للاتحاد السوفييتى نوعان :

١ ــ الممثلون التجاريون Trade Representative

٢ ــ القناصيل التجاريون .

وتتبع مكاتب التمثيل التجارى لوزير التجارة الخارجية وتوجد عادة فى العواصم والمدن الكبرى فى البلاد الاجنبية التى تربطها بالاتحاد السوفييتى أواصر تجارية قوية ، ومعظم الدول النامية تدخل تحت هذه القاعدة ، وقد بلغ عدد هذه المكاتب ٤٩ مكتبا فى عام ١٩٦٩ ، وهذه المكاتب مستقلة عن السفارات السوفيتية ولكنها تتمتع بحصانات دبلوماسية

الهيكل التنظيمى لوزارة التجارة الخارجية فى الاتحاد السوفييتى



أما القناصل فهم موجودون فى البلاد التى لا تربطها علاقات تجارية قوية مع الاتحاد السوفييتى ، ويتبع هؤلاء القناصل للسفارات السوفييتية، وقد بلغ عددهم ٣٢ مكتبا عام ١٩٦٩ ، وعادة فان القنصل هو الموظف الوحيد فى هذه المكاتب ، وفى بعض الأحيان يكون هنالك مندوبون من مؤسسات التجارة الخارجية ، ومن الناحية الرسمية يعتبر القناصل ممثلين لوزارة التجارة الخارجية ، ولكن من الناحية العملية يمثلون مؤسسات التجارة .

مؤسسات التجارة :

وتبلغ عدد مؤسسات التجارة الخارجية ٥٢ مؤسسة ، منها :

عدد	
١١	تعمل فى التصدير فقط .
١١	تعمل فى الاستيراد فقط .
٣٠	تعمل فى التصدير والاستيراد .
٣	تعمل فى مجال الخدمات .
٢	تعمل فى مجال النقل .

ومن هذه المؤسسات ٤٠ مؤسسة تحت اشراف وزارة التجارة الخارجية و ٦ تحت اشراف لجنة العلاقات الاقتصادية مع البلاد الاجنبية والباقى تحت اشراف وزارات أخرى مثل وزارة النقل البحرى ، وجميع مؤسسات التجارة الخارجية موجودة فى موسكو عدا اثنتين .

كما يشترك الاتحاد المركزى للجمعيات التعاونية الاستهلاكية (سنتروسيوز) فى عمليات التصدير والاستيراد على أساس المقايضة مع الاتحادية التعاونية الاجنبية وتمثل الصفقات التى يبرمها الاتحاد حوالى ١٪ من حجم التجارة الخارجية .

هذا ويوجد بالاتحاد السوفييتى بنك للتجارة الخارجية .

٢ ـ تنظيم التجارة الخارجية فى يوغسلافيا (١) :

النشاط الاقتصادى فى يوغسلافيا يقوم على أساس آسلوب المركزية كما هو الحال فى الاتحاد السوفييتى ، ولكن بعد عام ١٩٥٠ أدخلت يوغسلافيا الاسلوب اللامركزى فى ادارة النشاط الاقتصادى .

وبالتالى كان تنظيم قطاع التجارة الخارجية فى يوغسلافيا مشابهـا للتنظيم السوفييتى من حيث انه كان يقصر الحق فى ممارسة عمليات التصدير والاستيراد على مؤسسات التجارة الخارجية المتخصصة وحدها ، غير أنه ابتداء من عام ١٩٦٦ قامت الحكومة باعادة تنظيم قطاع التجارة الخارجية ومن أهم سمات ذلك التنظيم السماح للمنشآت الانتاجية التى تتوفر فيها شروط معينة بأن تقوم باستيراد ما تحتاج اليه وتصدير منتجاتها بطريقة مباشرة ، وأهم الشروط التى يجب أن تتوفر فى المنشآت التى تقوم بالتصدير والاستيراد سواء كانت مؤسسات انتاجية آم مؤسسات تجارية ما يلى :

١ ــ حد آدنى من الاصول .

٢ ــ توفير عدد كاف من الافراد المؤهلين والمتخصصين .

٣ــ الالتزام بتحقيق حصة تصديرية معينة .

ونتيجة لهذا الاسلوب أصبحت المنافسة مباحة بين المنشآت العاملة فى مجال التجارة الخارجية وبين المؤسسات الانتاجية .

وتبلغ عدد المنشآت المقيدة فى سجل التجارة الخارجية فى أبريل عام ١٩٦٩ عدد ١٠٠١ مؤسسة وذلك على النحو التالى :

٤٥٠ مؤسسة انتاجية .
١١٢ مكاتب مشتركة .
٢٢٩ مؤسسة تجارة خارجية .
٤٨ وكالة تجارية .
٦ اعادة تصدير .
٦١ نقل دولى .

---

(١) المرجع السابق .

عدد

٨ تأمين دولى .

٤ وكالات نقل .

٢٠ سياحة .

٤ الرقابة على السلع .

٦ معارض دولية .

٢٩ تجارة الحدود .

٣ أعمال موانى .

٢١ معاهد .

وكان حجم عمليات التجارة الخارجية التى قامت بها المؤسسات المختلفة خلال الاعوام ١٩٦٦ ـ ١٩٦٨ على النحو التالى :

مليون دولار)

المؤسسة	التصدير			الاستيراد		
	١٩٦٦	١٩٦٧	١٩٦٨	١٩٦٦	١٩٦٧	١٩٦٨
المؤسسات الإنتاجية والمكاتب المشتركة	٤١٣٢	٥٧٠٠	٥٧٩٨	٢٧٨٧	٤٧٧٢	٥٣١٧
المؤسسات التجارية	٨٠٣٢	٩١٦٠	٨٩٣٦	١٢٤٢٤	١٣٨٠٩	١٣٧٨٣
المؤسسات الأخرى	٣٠٨٧	٧٨٠	٩٧٢	٤٤٨٢	٢٦٩٨	٣٣٦٣

٣ ـ تنظيم التجارة الخارجية فى المانيا الديمقراطية :

يقترب تنظيم التجارة الخارجية بألمانيا لدرجة كبيرة من النظم السائدة فى الاتحاد السوفييتى كما يأخذ ببعض سمات النظام اليوغسلافى ؛ ويسيطر القطاع العام على نشاط التجارة الخارجية بالكامل . وليس للقطاع الخاص الذى يمثل حوالى ٦٪ من حجم النشاط الاقتصادى حق التعامل مع الاسواق الخارجية . وبجانب لجنة التخطيط العليا التى تتولى وضع الخطة العامة للتجارة الخارجية تتولى وزارة التجارة الخارجية والداخلية الاشراف على تنفيذ الخطة الموضوعة ؛ ويرأس الوزارة وزير له نائب أول ويعاونه سبعة نواب وزير .

وتنقسم الوزارة الى جهازين رئيسيين ، الاول يتولى الاشراف على التجارة الخارجية مع الدول كما يشرف على شئون النقل ، والثانى يتولى الاشراف على مؤسسات التجارة الخارجية ويتولى شئون هذا الجهاز ثلاثة نواب وزير :

١ ـ نائب وزير لشئون التجارة مع الدول الاشتراكية حيث بلغ حجم تجارة ألمانيا الشرقية مع هذه الدول ٧٥٪ من تجارتها الخارجية •

٢ ـ نائب وزير لشئون السياسة التجارية مع الدول الأخرى :

ويشرف على ثلاث ادارات وهى :

١ ـ ادارة ألمانيا الغربية وبرلين الغربية •

٢ ـ ادارة الدول النامية •

٣ ـ ادارة الدول الرأسمالية •

ويعاونه فى سياسته جهاز التمثيل التجارى والغرفة التجارية الخارجية

٣ ـ نائب وزير لشئون النقل والتنظيم :

ويختص بتنظيم وتنسيق عمليات نقل السلع المصدرة والمستوردة وذلك بالاشتراك مع وزير المواصلات ، وتتبعه مؤسسة النقل البحرى •

أما جهاز الاشراف على مؤسسات التجارة الخارجية فيتكون من ٤ نواب وزير يتولى كل منهم الاشراف على تنفيذ خطة التجارة الخارجية ، ويتبع كل منهم عدد من مؤسسات التجارة الخارجية ، ويتولى تنفيذ التجارة الخارجية استيرادا وتصديرا ٢٥ مؤسسة من مؤسسات التجارة الخارجية • هذا ويوجد فى ألمانيا الشرقية أجهزة أخرى تشترك فى نشاط التجارة الخارجية وهى :

١ ـ بنك التجارة الخارجية •

٢ ـ غرفة التجارة الخارجية •

٣ ـ هيئة خاصة للتحكيم وتتولى الفصل فى المنازعات التى تقع بين مؤسسات التجارة الخارجية وعملائها فى الخارج •

٤ ـ هيئة خاصة بالتفتيش تقوم بالتفتيش على السلع المصدرة والمستوردة .

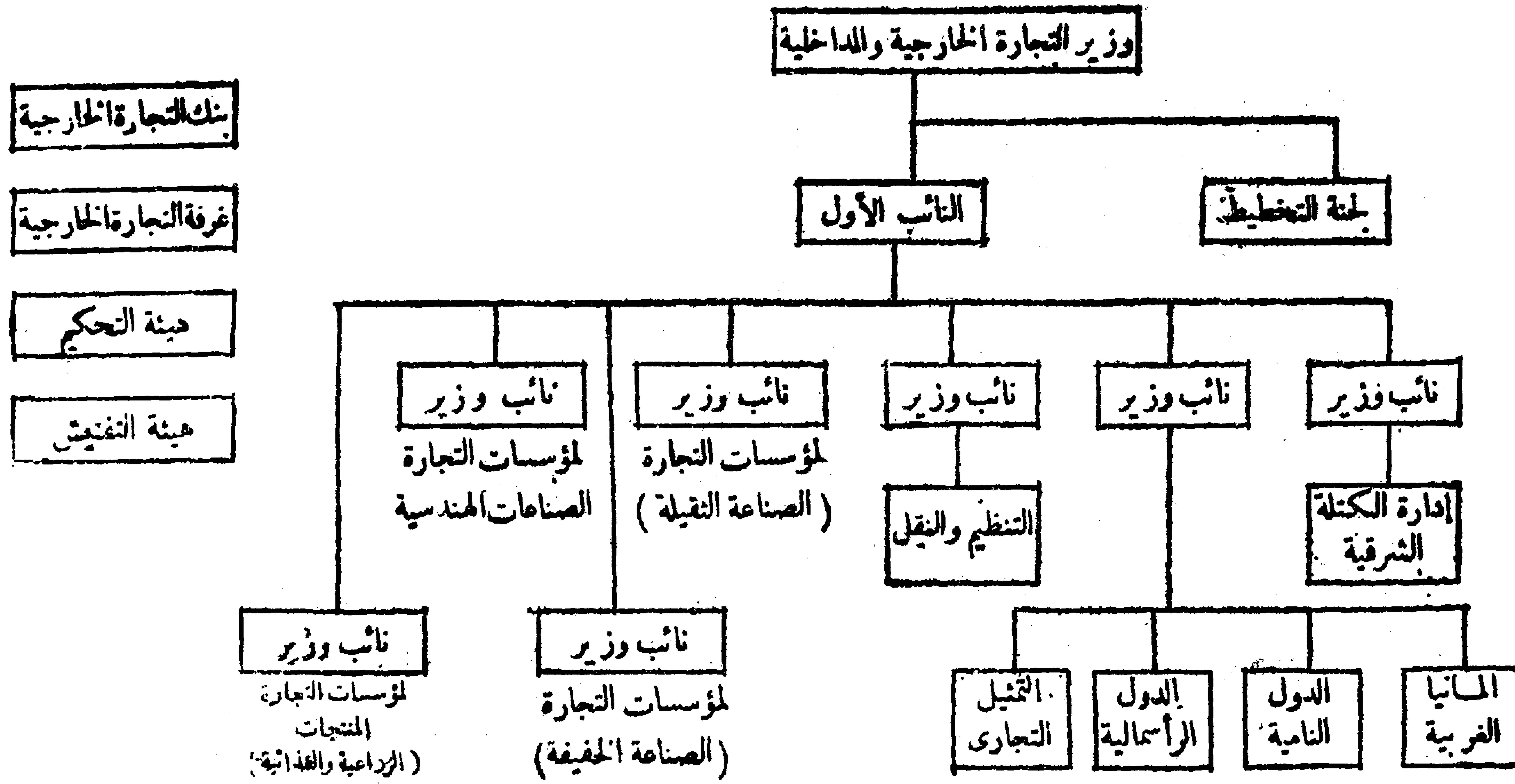
وتبين الخريطة رقم (٢) هيكل تنظيم التجارة الخارجية فى ألمانيا الشرقية .

هذا ويلاحظ أن المقصود بكلمة الداخلية التى تضاف الى اسم وزارة التجارة الخارجية نشاط التجارة الخارجية بين ألمانيا الشرقية وألمانيا الغربية .

هذا وقد صرح لعدد من المؤسسات الصناعية ابتداء من عام ١٩٦٥ بتصدير منتجاتها واستيراد ما تحتاج اليه مباشرة ولكن تحت اشراف وزارة التجارة الخارجية .

وتحتل مؤسسات التجارة الخارجية مركزا هاما فى نشاط التجارة الخارجية حيث بلغت قيمة الصادرات التى قامت بها عام ١٩٦٨ حوالى ٥٧٪ من جملة الصادرات ، وتتميز هذه المؤسسات بأنها تعمل على أساس التخصص السلعى فى مجموعة معينة من السلع ، كما أنها تتنافس مع بعضها البعض سواء فى مجال التصدير أو الاستيراد ، وبعضها يتخصص فى التصدير فقط ، وبعضها يقتصر نشاطه على الاستيراد فقط . على أن الغالبية تمارس نشاط التصدير والاستيراد معا .

والمكاتب المشتركة هى أجهزة تسويقية مشتركة تشترك فى انشائها عدة منشآت انتاجية تعمل فى نفس النشاط .



أجهزة التجارة الخارجية بألمانيا الشرقية (١٩٧١)

ثالثا : تنظيم التجارة الخارجية فى البلاد النامية

نظام مجالس التسويق (١) :

Marketing Board's System

تعتبر مجالس التسويق أحد الأشكال الرئيسية المستخدمة فى تصدير المنتجات الزراعية فى البلاد النامية فى أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية .

ومجالس التسويق عبارة عن هيئات عامة حكومية تحتكر تصدير المنتجات الزراعية الرئيسية الى الأسواق الخارجية ، ولتحقيق هذا الغرض تقوم أيضا بكافة الوظائف التسويقية الأخرى فى الداخل مثل الشراء والفرز والتدريج والتعبئة والنقل والتخزين والتسعير .

وهذه المجالس حديثة العهد وقد بدأ ظهورها عقب الحرب الكبرى . وتتركز هذه المجالس على وجه الخصوص فى دول غرب أفريقيا التى كانت خاضعة للحكم البريطانى مثل نيجيريا وجامبيا وغانا وروديسيا وسيراليون ، وقد بلغ عدد المجالس التى أنشئت فى الدول الأفريقية التى كانت خاضعة للاستعمار البريطانى ٧٠ مجلسا وذلك خلال الخمس عشرة سنة التى تلت انتهاء الحرب الكبرى الثانية .

وأهم هذه المجالس :

١ - مجالس تسويق الكاكاو : وهى تحتكر تصدير محصول الكاكاو فى كل من نيجيريا وغانا والسنغال ومالى وساحل العاج .

٢ - مجالس تسويق الفول السودانى : وهى تحتكر تصدير محصول الفول السودانى فى كل من نيجيريا وغانا والكونغو كينشاسا وغينيا البرتغالية .

٣ - مجالس تسويق منتجات زيت النخيل : وهى تحتكر تصدير منتجات زيت النخيل فى كل من نيجيريا وغانا والكونغو كينشاسا وساحل العاج .

---

(١) رشاد البلبيسى . تنظيم الصادرات فى ج.م.ع رسالة ماجستير تحت اشراف المؤلف كلية التجارة جامعة القاهرة عام ١٩٧٢ .

٤ ـ **مجالس تسويق القطن الخام** : وهى تحتكر تصدير محصول القطن فى كل من نيجيريا وأوغندا والسودان .

٥ ـ **مجالس تسويق الارز** : وهى تحتكر تصدير الأرز فى كل من بورما وتايلند .

٦ ـ **مجلس تسويق التصدير** : ويحتكر تصدير القصدير فى بوليفيا .

مجالس التسويق فى جامايكا : تحتكر تصدير الحاصلات الزراعية الرئيسية فى جامايكا عدد من المجالس وأهم هذه الحاصلات هى :

١ ـ البن . ٢ ـ الكاكاو . ٣ ـ الموز . ٤ ـ السكر .

اهداف مجالس التسويق :

يمكن تحديد الأهداف التى من اجلها انشئت مجالس التسويق فى البلاد النامية فيما يلى :

١ ـ تحرير الاقتصاد الوطنى من سيطرة المصالح الأجنبية حيث كانت المصالح الأجنبية تسيطر على صادرات هذه السلع .

٢ ـ حماية الاقتصاد القومى من مخاطر تقلبات الأسعار فى الأسواق الدولية وذلك عن طريق الوسائل الآتية :

(أ) التحكم فى حجم الكمية التى تعرض فى السوق الدولية ، وذلك بتحديد حجم الكمية المنتجة فى أول الموسم الزراعى .

(ب) تحديد الأسعار التى يتم بها شراء المحصول من المنتجين ، وذلك فى بداية الموسم الزراعى .

(حـ) انشاء صندوق موازنة أسعار يتم تمويله من حصيلة الفرق بين أسعار البيع وأسعار الشراء ، وتستخدم الحصيلة لمساعدة المنتجين الزراعيين فى حالة هبوط أسعار المحصول فى السوق الدولية .

٣ ـ ضمان سعر مجزى للمنتجين عن طريق الحلول محل المصدرين الأجانب الذين كانوا يعملون على استغلال المنتجين وبصفة خاصة المنتج الصغير .

٤ ــ الحصول على أسعار أفضل للصادرات عن طريق تركيز تصدير المحصول الواحد فى جهاز واحد مما يقوى مركز الجهاز فى مجال التسويق الدولى ويمكنه من الحصول على أسعار مرتفعة نسبيا .

٥ ــ تشجيع انتاج المحاصيل الزراعية التصديرية ، وذلك عن طريق تحديد أسعار مجزية للتسويق الداخلى ، وعن طريق منح علاوات تشجيعية سواء بالنسبة للكمية أو الجودة .

٦ ــ تحصيل الضرائب المقررة على الأراضى الزراعية ، وذلك عن طريق استقطاع الضرائب المستحقة من أثمان المحصول الذى يتم توريده الى المجالس التسويقية .

وظائف مجالس التسويق :

١ ــ تقوم مجالس التسويق بشراء المحصول فى السوق الداخلية بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ، وطبقا للطريقة المباشرة يقوم المجلس بانشاء عدد من مراكز الشراء التابعة له فى كافة أنحاء البلاد ، وطبقا للطريقة غير المباشرة يقوم المجلس بشراء المحصول عن طريق بعض المنشآت المرخص لها من الحكومة بذلك .

٢ ــ يقوم المجلس بتحديد أسعار الشراء فى الداخل وأسعار البيع فى الخارج .

ويتم تحديد أسعار الشراء على أساس تحديد الحد الأدنى للسعر على أن يضاف اليه علاوات تشجيعية مختلفة بالنسبة لمستوى الجودة ، وتعلن هذه الأسعار قبل الموسم الزراعى بفترة كافية ويظل السعر ثابتا طوال الموسم الزراعى ، كما تقوم المجالس بتحديد أسعار التصدير ، ويراعى أن يكون هنالك فرق معقول بين أسعار التصدير وأسعار الشراء فى الداخل ، وذلك لتوفير مورد كاف لموازنة الأسعار فى السنوات التالية .

٣ ــ تقوم المجالس بتحديد مواصفات المنتجات الزراعية بهدف رفع مستوى الجودة ، وذلك عن طريق تحديد أسعار مختلفة للرتب المختلفة .

٤ ــ تقوم المجالس التسويقية بأعمال دراسة الأسواق الخارجية والترويج والاتصال مع المستوردين وكذلك تقوم بأعمال الشحن والتسليم .

الباب الخامس

تنظيم التجارة الخارجية فى مصر

تنظيم التجارة الخارجية فى مصر

تطور الهيكل التنظيمى لأجهزة التجارة الخارجية فى مصر أكثر من مرة خلال العشرين عاما الأخيرة ، ولم يكن فى ذلك الا معبرا عن التطورات التى حدثت فى النظام الاقتصادى والاجتماعى والسياسى للدولة ، وعن خبرة الممارسة التى اكتسبها أثناء التطبيق .

ويمكن تقسيم التطورات التى مرت بها تنظيمات التجارة الخارجية فى مصر الى عدد من المراحل :

١ ـ المرحلة الأولى وهى المرحلة ما قبل ١٩٥٢ .

٢ ـ المرحلة الثانية من ١٩٥٢ ـ ١٩٦٦ .

٣ ـ المرحلة الثالثة من ١٩٦٧ ـ ١٩٧٠ .

٤ ـ المرحلة الرابعة ١٩٧١ ـ ١٩٧٢ .

٥ ـ المرحلة الخامسة ١٩٧٣ ـ ١٩٧٤ .

٦ ـ المرحلة السادسة ١٩٧٥ ـ ١٩٧٧ .

٧ - المرحلة السابعة ١٩٧٨ - ١٩٨٧ الوقت الحاضر .

مرحلة ما قبل ١٩٥٢ (الراسمالية)

قبل الثورة كان النظام الاقتصادى السائد فى مصر هو النظام الرأسمالى الحر ، وكان دور الدولة يقتصر على الاشراف العام الذى تزاوله وزارة الاقتصاد ، أما النشاط التنفيذى فكانت تتولاه مؤسسات القطاع الخاص بنفسها ولم يكن هنالك بنك متخصص لتمويل نشاط التجارة الخارجية وكانت تسيطر على نشاط التجارة الخارجية مؤسسات أجنبية فى غالبيتها .

المرحلة الثانية ١٩٥٢ ـ ١٩٦٦ التحول الاشتركى (للتمصير والتاميم)

بدأت الدولة خلال هذه المرحلة تعمل على تنظيم قطاع ونشاط التجارة الخارجية وذلك عن طريق اصدار القوانين والقرارات الوزارية المنظمة لنشاط التصدير والاستيراد والأنشطة الأخرى المعاونة له ، وكذلك عن

طريق انشاء عدد من الأجهزة التى تعمل على تنفيذ السياسة العامة للدولة فى هذا المجال ، بل بدأت الدولة أيضا فى تمصير الأجهزة العاملة فى هذا القطاع وتحويلها الى أجهزة وطنية ، وأخيرا بدأت الدولة تتدخل فى ممارسة النشاط التنفيذى لهذا القطاع عن طريق انشاء الشركات العاملة فى مجال التصدير والاستيراد ، ومن أهم التشريعات والقرارات التى صدرت فى هذه المرحلة ما يأتى :

١ ـ المرسوم بقانون رقم ٣٠٦ لسنة ١٩٥٢ بنظام المناطق الحرة .

٢ ـ تأسيس شركة مصر للتجارة الخارجية برأس مال مشترك .

٣ ـ انشاء صندوق دعم الغزل والمنسوجات القطنية عام ١٩٥٣ .

٤ ـ القانون ٢٤ لسنة ١٩٥٧ يقصر مزاولة أعمال الوكالات التجارية على الأفراد المصريين والشركات المساهمة المصرية . وبشرط أن تكون أسهمها اسمية ومملوكة لمصريين .

٥ ـ انشاء المؤسسة الاقتصادية ومؤسسة مصر عام ١٩٥٦ .

٦ ـ انشاء الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية عام ١٩٥٦ (قانون رقم ٣٢٣ لسنة ١٩٥٧) .

٧ ـ قرار رئيس الجمهورية رقم ٨٥٥ لسنة ١٩٥٧ بانشاء الهيئة العامة لتنمية الصادرات .

٨ ـ القانون رقم ٩ لسنة ١٩٥٩ فى شأن الاستيراد .

٩ ـ القانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٥٩ فى شأن التصدير .

١٠ ـ قرارات وزير الاقتصاد رقم ٧٢٥ ، ٦٨٠ ، ٨٦١ ، ٨٦٢ ، ٨٦٣ ، ٧٧٢ لسنة ١٩٦٠ بانشاء مكاتب تسويق وتصدير بعض الحاصلات الزراعية .

١١ ـ انشاء منظمة مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات عام ١٩٦٠ .

١٢ ـ القرار الوزارى رقم ٨٣٦ لسنة ١٩٦١ بشأن تشكيل مكتب تنسيق بين الشركات الحكومية التى تشترك فى استيراد سلع معينة للتوزيع السلعى والقرار الوزارى رقم ١٢٤٢ لسنة ١٩٦١ بانشاء مكاتب تنسيق لبعض السلع .

١٣ - قرار رئيس الجمهورية رقم ٩٧٢ لسنة ١٩٦١ بانشاء وتنظيم مؤسسة عامة باسم لجنة القطن المصرية والمعدل بالقرار الجمهورى رقم ١٧٣٢ لسنة ١٩٦٢ .

١٤ - قرار رئيس الجمهورية رقم ١٨٩٩ لسنة ١٩٦١ بانشاء المجلس الأعلى للمؤسسات العامة (النوعية) وينظم هذا القرار المؤسسات النوعية الآتية والعاملة فى نشاط التجارة الخارجية :

(أ) المؤسسة المصرية العامة للتجارة والشركات التابعة لها .

(ب) المؤسسة المصرية العامة للقطن .

(حـ) المؤسسة المصرية العامة للبترول .

(د) المؤسسة المصرية العامة للأدوية .

١٥ - القرار الوزارى رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٦ بتشكيل مجالس تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية وتحديد اختصاصاتها .

١٦ - القرار الوزارى رقم ٥٠٣ لسنة ١٩٦٦ بتشكيل الأمانة العامة للمجلس الأعلى للتجارة الخارجية وتحديد اختصاصها .

وعلى ضوء ما تقدم يمكن القول بأن تنظيم التجارة الخارجية فى هذه المرحلة كان على النحو التالى :

أولا : وزارة الاقتصاد :

وتختص بالتخطيط والاشراف والمتابعة .

ثانيا : اجهزة التصدير وتضم :

١ - لجنة القطن المصرية « المؤسسة المصرية العامة للقطن » :

وهى مؤسسة عامة ملحقة بوزارة الاقتصاد ، وقد أنشئت بالقرار الجمهورى رقم ٩٧٢ لسنة ١٩٦١ ، والمعدل بالقرار الجمهورى رقم ١٧٢٢ لسنة ١٩٦٢ . وتختص بتنفيذ سياسة الحكومة فى تدعيم سوق القطن والمحافظة على مستوى أسعاره واستقرارها ، والمعاونة فى تصريف محصول القطن فى الداخل والخارج ، ولها فى سبيل ذلك :

(أ) شراء القطن وبيعه للتصدير أو الاستهلاك المحلى .

(ب) موازنة أسعار القطن عن طريق العمليات التى تجريها لذلك فى أسواق القطن .

(حـ) بيع الأقطان فى الخارج .

(د) تسويل مشتريات المغازل المحلية والعمل على توفير الرتب اللازمة لهـا .

وبجانب لجنة القطن المصرى هنالك عدد من الأجهزة المساعدة فى مجال تسويق وتصدير القطن ، وهى : المكتب المصرى لاختبار درجة رطوبة القطن ، ومصنع اختبار الغزل والتيلة ، واللجنة الدائمة لبيع أقطان الحكومة ، واللجنة الدائمة للدعاية للقطن ، وهى تتعاون جميعها فى تصريف محصول القطن .

٢ ـ الهيئة العامة لتنمية الصادرات :

وتختص بالعمل على تسهيل تصريف المنتجات المحلية فى الأسواق الأجنبية .

وفى سبيل ذلك فهى تقوم بالأعمال الآتية :

(أ) القيام بوسائل الاعلان الكفيلة لتصريف المنتجات المحلية فى الأسواق الأجنبية .

(ب) اقتراح السياسة العامة لتصدير الحاصلات والمواد والمنتجات وما يتصل بها من نظم السماح المؤقت والدروباك .

(حـ) اقتراح شروط فرز المنتجات المحلية وتصنيفها وتعبئتها والرقابة على تصديرها .

(د) اتخاذ وسائل تشجيع التصدير لبعض المنتجات .

٣ ـ مجالس تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية : « وكانت ملحقة بالهيئة العامة لتنمية الصادرات طبقا للقرار الوزارى رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٦ » . وتضم المجالس الآتية :

(أ) مجلس تسويق وتصدير البصل الطازج .

(ب) مجلس تسويق وتصدير البطاطس .

(حـ) مجلس تسويق وتصدير الأرز .

(د) مجلس تسويق وتصدير الفول السودانى والسمسم .

(هـ) مجلس تسويق وتصدير الخضر والفاكهة والزهور .

(و) مجلس تسويق وتصدير الموالح .

(ز) مجلس تسويق وتصدير الكتان .

(ح) مجلس تسويق وتصدير الثوم .

(ط) مجلس تسويق وتصدير الخضر المجففة .

(ى) مجلس تسويق وتصدير النباتات الطبية .

وتختص هذه المجالس بما يلى :

١ ــ وضع السياسة التفصيلية لتصدير السلعة فى ضوء الأهداف السنوية المقررة من حيث التوزيع السوقى لها وطريقة الدفع ونوع العملة .

٢ ــ توزيع الهدف الكلى بين القطاعات المصدرة مع تحديد أهداف جزئية تلتزم بها شركات القطاع العام .

٣ ــ تنسيق العمل بين قطاعات الانتاج والتسويق المحلى والأجهزة المصدرة وتنظيم عمليات الشحن .

٤ ــ دراسة العروض المقدمة من القطاعات المصدرة والبت فيها .

٥ ــ اعداد الدراسات الخاصة بتطوير الانتاج وتكلفة التصدير وتيسير سبله ، أو التوصية بتعديل السياسات المعمول بها على ضوء ما يطرأ على التنفيذ من ظروف تقتضى ذلك .

٦ ــ العمل على تنمية تصدير السلعة عن طريق التوسع فى التصدير للأسواق التقليدية وفتح أسواق جديدة والارتقاء بمستوى المواصفات الخاصة بالسلعة مما يساعد على مسايرتها للمستويات العالمية .

٧ ــ النظر فى الخلافات التى قد تنشأ بين المصدرين والمستوردين فى الخارج والعمل على تسويتها .

٨ ـ متابعة تحقيق الهدف التصديرى ورفع تقارير دورية للأمانة العامة للمجلس الأعلى للتجارة الخارجية •

وتتشكل هذه المجالس على النحو التالى :

١ ـ مدير عام التصدير •

٢ ـ مندوبو وكالة الوزارة لشئون التصدير •

٣ ـ مندوب المؤسسة المصرية العامة للتجارة •

٤ ـ مندوب الادارة العامة للنقد •

٥ ـ مندوبو قطاعات الانتاج والتسويق المحلى المختصة •

٦ ـ مندوبو الشركات المتخصصة •

٧ ـ مندوبو القطاع الخاص •

٥ ـ منظمة مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية :

وهى تضم مجالس التسويق السابقة وذلك لتنسيق الجهود المبذولة فى تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية •

٦ ـ المؤسسة المصرية العامة للتجارة ق٠ع :

وكان يتبعها فى هذا الوقت ٢٥ شركة تتولى أعمال التصدير •

٧ ـ المؤسسة المصرية للبترول ق٠ع :

وتشرف على تصدير البترول الخام ومنتجاته وتعاونها فى تسويقه الشركات الحكومية فى المناطق التى بها مكاتب تجارية •

٨ ـ مكتب بيع الأسمنت ق٠ع :

ويقوم بالاشراف على تصدير الأسمنت •

٩ ـ صندوق دعم الغزل والمنسوجات ق٠ع :

ويقوم الصندوق بالاشراف على تصدير الغزل والمنسوجات وذلك من طريق رسم سياسة تصدير هذه الأصناف وتحديد الأسعار ومقدار اعانات الدعم كما سمح للصندوق فى عقد ارتباطات للتصدير ، وقد أنشأ الصندوق مكاتب له فى الخارج •

١٠ ـ الشركات الصناعية ق٠ع :

ولها الحق فى تصدير انتاجها بنفسها •

ثالثا : اجهزة الاستيراد :

١ ـ المؤسسة المصرية العامة للأدوية والـكيماويات والمستلزمات الطبيـة .

٢ ـ المؤسسة المصرية العامة للبترول .

٣ ـ الهيئة الزراعية المصرية .

٤ ـ بنك التسليف الزراعى والتعاونى ويقوم باستيراد الأسمدة .

٥ ـ الجمعية التعاونية الزراعية لمنتجى البطاطس وتقوم باسـتيراد تقاوى البطاطس .

٦ ـ الشركات التابعة لمؤسسة التجارة .

٧ ـ الشركات الصناعية التابعة للمؤسسات العامة الصناعية .

٨ ـ مكاتب تنسيق من الشركات الحكومية التى تشترك فى اسـتيراد سلع معينة وقد تم انشاء هذه المكاتب بالقرار الوزارى رقم ٤٢٢ لسنة ١٩٦١، وقد تم انشاء مكاتب تنسيق للسلع الآتية :

١ ـ الخشب .

٢ ـ المعـادن .

٣ ـ المواد الكيماوية والأصباغ .

٤ ـ الورق .

٥ ـ المواد التموينية .

وتختص المكاتب بما يلى :

١ ـ تقدير احتياجات البلاد من السلع .

٢ ـ وضع المواصفات المطلوبة للسلعة .

٣ ـ دراسة الأسعار .

٤ ـ تحديد نسب اجمالى الربح .

٥ ـ دراسة الاتفاقيات وتوجيه الاستيراد .

ويلاحظ على التنظيم السابق للتجارة الخارجية ما يلى[1] :

---

(١) محمد محمد شديد ، التنظيم الجديد للتجارة الخارجية . مذكرات غير منشورة لطلبة دبلوم التسويق فى كلية التجارة جامعة القاهرة ١٩٧٥ .

١ ـ تعدد أجهزة التجارة الخارجية فقد كانت عمليات الاستيراد مشاعة بين المؤسسة المصرية العامة للتجارة والقطاعات الانتاجية كذلك كان الحال بالنسبة لعمليات التصدير .

٢ ـ تباين نشاط الشركات التجارية فبعض الشركات كانت تزاول أعمال المقاولات والبعض كان يزاول نشاطا صناعيا وذلك بجانب نشاط التصدير والاستيراد .

ومن ناحية أخرى فباستثناء بعض الشركات النوعية كان لكل الشركات التجارية أن تستورد جميع أنواع السلع .

المرحلة الثالثة ١٩٦٧ ـ ١٩٧٠

(اعادة تنظيم ق.ع التجارة الخارجية)

وافقت لجنة الخطة بجلسة ١٩٦٦/٦/٥ على اعادة تنظيم قطاع التجارة الخارجية على أن يبدأ التنظيم الجديد فى ١٩٦٧/١/١ .

وقد تضمن التنظيم ما يلى :

أولا : ادماج عدد من شركات التجارة فتم ادماج أربعة شركات لتجارة الأخشاب فى شركة واحدة ، كما تم ادماج شركات تصدير الحاصلات الزراعية فى شركتين كما أدمجت احدى شركات التجارة العامة فى احدى الشركات الأخرى .

ثانيا : انشاء المجالس السلعية (قرار الاقتصاد رقم ٥٠٤ لسنة ١٩٦٦) .

وتختص هذه المجالس بتنفيذ سياسة التصدير والاستيراد الموضوعة على النحو التالى :

(أ) تنسيق عمليات استيراد وتصدير السلع والمواد التى تقع فى نطاق اختصاص كل منها وذلك فى ضوء ميزانية النقد الأجنبى السنوية المبلغة لها وطبقا للأهداف السلعية الواردة بها ، وكذلك وضع الأسس التى تمكن الوحدات المختلفة من استيراد احتياجات البلاد بأقل تكلفة ممكنة وتحقيق أهداف التصدير المقررة بأحسن الأسعار .

(ب) متابعة تنفيذ أهداف الاستيراد والتصدير بالنسبة للسلع التى يختص بها كل مجلس بما فى ذلك السلع التى يتقرر – استثناء من القواعد العامة – استيرادها أو تصديرها كلها أو جزء منها بمعرفة الوحدات الانتاجية المختلفة .

وكذلك متابعة تنفيذ ما يصدره المجلس من قرارات أو موافقات وعليه اخطار المؤسسة المصرية العامة للتجارة بتقارير دورية بملاحظاته وعما يراه من اقتراحات تكفل تحقيق الخطة السنوية المقررة .

(حـ) وضع البرامج التنفيذية لتحقيق أهداف استيراد السلع المختلفة ، ولها أن تقرر سياسة استيراد بعض السلع الهامة – طبقا لتخصصها اما عن طريق الاستيراد المباشر أو بطريق المناقصة – وعلى المجلس أن يخطر المؤسسة والشركات – طبقا لتخصصها السلعى – بالبرامج التنفيذية للاستيراد والسياسة التى يقترحها بالنسبة للاستيراد .

(د) دراسة طلبات الاستيراد الواردة من الشركات عن السلع المطلوب استيرادها على أن يؤخذ فى الاعتبا رمطابقة السلعة للمواصفات المطلوبة وبمناسبة أسعارها فاذا كانت السلعة مستوردة خصما من الحصة النقدية المقررة لاحدى الهيئات أو القطاعات الأخرى – غير قطاع التجارة – يجب على المجلس السلعى الحصول على موافقة الهيئة أو القطاع على السعر الذى تقدمت به الشركة فى طلبها .

أما بالنسبة للسلع المستوردة لقطاع التجارة فيتم الاتفاق عليها بين وزيرى الاقتصاد والتجارة الخارجية والتموين والتجارة الداخلية .

(هـ) تقوم المجالس السلعية بالتعاون مع القطاعات المختلفة بتوزيع أهداف التصدير المقررة فى الميزانية النقدية حسب البلاد المصدر اليها من جهة ، وبين كل من أجهزة الانتاج المصدرة والشركات التجارية المختصة من جهة أخرى .

(و) يشكل رئيس كل مجلس سلعى أمانة يرأسها أمين عام من بين الفنيين فى الهيئات أو القطاعات التى لها نشاط بارز فى السلع التى يختص بها المجلس استيرادا أو تصديرا .

وتتولى هذه الأمانة اعداد الدراسات اللازمة لحسن سير العمل بالمجلس •

ويشكل المجلس من بين المسئولين فى الهيئات أو القطاعات المختلفة الذين تمكنهم مراكزهم الوظيفية من البت فى القرارات دون الرجوع الى الهيئات أو القطاعات التابعين لها الأمر الذى يمكن المجلس من اصدار قراراته فورا ومتابعة تنفيذها •

وعلى أن يكون رئيس المجلس من أى قطاع من القطاعات التى لها دور أساسى فى استخدام ما يستورد أو يصدر من السلع التى يختص بهـا المجلس •

فاذا كان رئيس المجلس من قطاع آخر ـ غير قطاع التجارة ـ وجب أن يكون الأمين العام للأمانة الفنية للمجلس السلعى من قطاع التجارة تختاره المؤسسة وذلك بخلاف مندوب المؤسسة فى المجلس •

وتطبيقا للأسس المشار اليها يتم تشكيل المجالس السلعية التالية :

هذا وقد تقرر انشاء المجالس السلعية الآتية :

(أ) مجلس السلع الهندسية •

(ب) مجلس السلع المعدنية •

(حـ) مجلس السلع الغذائية •

(د) مجلس السلع الكيماوية •

(هـ) مجلس السلع التعدينية والحراريات •

(و) مجلس السلع المتنوعة •

(ز) مجلس استيراد الخشب •

(ح) مجلس سلع الغزل والنسج •

ثالثا قررت لجنة الاقتصاد والتجـارة بجلستها فى ١٩٦٧/٢/٢٦ تركيز التجارة الخارجية فى المؤسسة المصرية العامة للتجارة وشركاتها تطبيقا لنظام المؤسسات النوعية للقطاع العام • فيما عدا بعض الاستثناءات بالنسبة لبعض السلع ذات الطبيعة الخاصة وذلك على النحو التالى :

(ا) فى مجال الاستيراد :

البترول : وتختص به المؤسسة المصرية العامة للبترول •

الادوية ومستحضراتها : وتختص به مؤسسة الأدوية •

المشروعات الاستثمارية : وتختص بها الهيئة العامة للتصنيع •

وعلى أن تلتزم الجهات المستوردة بتسجيل جميع العلميات المستوردة لدى المجالس السلعية المختصة والمؤسسة المصرية العامة للتجارة •

(ب) فى مجال التصدير :

أبقى التنظيم على نظام التخصص النوعى وذلك على النحو التالى :

ـ القطن الخام ويمثل حوالى ٦٥٪ من اجمالى الصادرات المصرئة فى ذلك الوقت وتختص به المؤسسة المصرية العامة للقطن •

ـ البترول الخام ومنتجاته وتختص بتصديره المؤسسة المصرية العامة للأدوية •

ـ الحاصلات الزراعية بخلاف القطن وتختص بها شركات تجارية نوعية تابعة للمؤسسة المصرية العامة للتجارة وذلك بالاشتراك مع القطاع الخاص فى حدود النسبة المقررة وهى ٢٥٪ •

هذا وتمثل السلع المذكورة حوالى ٨٠٪ من اجمالى الصادرات •

أما بقية السلع الصناعية فقد تقرر تركها للمنافسة بين الشركات التجارية والقطاعات الانتاجية والقطاع الخاص ، وفى جميع الأحوال فقد أوجب التنظيم ضرورة تسجيل جميع العمليات لدى المجالس السلعية والمؤسسة العامة للتجارة •

رابعا كما قررت لجنة الاقتصاد والتجارة أيضا قصر التعامل استيرادا وتصديرا مع بلاد اتفاقيات التجارة والدفع على شركات التجارة وحدها •

خامسا : بالنسبة لتنظيم العمل بين شركات التجارة قررت لجنة الخطة الأخذ بنظام التخصص السلعى بين الشركات مع بعض الاستثناءات الخاصة بقصر التعامل فى بعض السلع على بعض الشركات وقصر التعامل مع بعض الدول على بعض الشركات •

سادسا : قصر صادرات البترول الخام ومنتجاته والقطن وغزل القطن والألياف الصناعية والأرز والموالح على القطاع العام .

المرحلة الرابعة ١٩٧١ - ١٩٧٢

(مزيد من اعادة التنظيم)

أعيد النظر فى تنظيم التجارة الخارجية وذلك لتلافى العيوب والثغرات التى أظهرها التطبيق الفعلى للتنظيم السابق وذلك على النحو التالى :

اولا : صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ١٧٦٩ لسنة ١٩٧١ باعادة تنظيم وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية وذلك على الأسس التالية :

١ - فصل الأعمال التنفيذية عن الوزارة واسنادها للهيئات والمؤسسات التابعة لها .

٢ - انشاء هيئة عامة للرقابة على الصادرات والواردات تتولى الأعمال التى كانت منوطة لكل من وكالة الوزارة لشئون التصدير . والادارة العامة للاستيراد بالوازرة وأجهزة تراخيص الاستيراد .

وفى ١٩٧١/٦/٢٩ صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ١٧٧٠ لسنة ١٩٧١ بانشاء الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات .

وتختص الهيئة بما يلى :

١ - تنفيذ القانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٥٩ فى شأن التصدير ويتضمن وذلـك :

(أ) فحص ورقابة صادرات الحاصلات الزراعية .

(ب) وضع الشروط والمواصفات الخاصة بهذه الصادرات .

(حـ) اقتراح المعاملات الكيماوية والعبوات التى تساعد على سلامة وصول الصادرات .

(د) التحكيم فى الخلافات بين الجهات الحكومية والمنتجين بالنسبة لكفاءة السلع الزراعية .

(هـ) دراسة استحقاقات التصدير للدعم .

(و) اصدار تراخيص التصدير عن السلع التى تحددها الوزارة .

٢ ــ تنفيذ القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٧٣ فى شأن تنظيم الاستيراد ويشمل ذلك :

اصدار تراخيص الاستيراد .

٣ ــ مراجعة اعداد الاحصائيات عن الصادرات والواردات السلعية .

٤ ــ موازنة أسعار الصادرات والواردات بما يحقق العمل على استقرار حجم الانتاج وبما يحقق فائضا مستقرا ومتزايدا للتصدير نحو التوسع فى الانتاج المخصص للتصدير .

هذا وقد تقرر انشاء صندوق الموازنة للصادرات والواردات يتبع للهيئة:

٥ ــ نقل النشاط الصناعى الى قطاع الصناعة مثل نقل مصانع تجفيف البصل من شركات التصدير الى مؤسسة الصناعات الغذائية .

٦ ــ نقل النشاط التجارى الداخلى الى قطاع التموين والتجارة الداخلية مثل نقل الشركة التجارية للأخشاب بعد سلخ أقسام الاستيراد منها ، ومثل نقل فروع استندارد ستشنرى لبيع الأدوات الكتابية والمكتبية .

٧ ــ نقل اختصاصات مصلحة الشركات فيما يتعلق بالتسجيل والاشهار الى وزارة التموين والتجارة الداخلية .

٨ ــ نقل اختصاصات مصلحة الشركات فيما يتعلق بقيد المحاسبين ومزاولتهم المهنة الى وزارة المالية .

ثانيا : الغاء المجالس السلعية بالمؤسسة المصرية للتجارة **وتشكيل لجان البت فى عمليات الاستيراد والتصدير** وتكون تبعيتها للقطاعات المستفيدة وتعمل تحت اشراف الوزير المختص هذا وقد تم تشكيل لجان البت الآتية:

لجان بت الاستيراد :

لجان اصلية (١٨ لجنة)

التموين :

١ ــ لجنة الحبوب ومنتجاتها .

٢ ــ لجنة البقول والمنتجات النباتية والغذائية .

٣ ــ لجنة المنتجات الحيوانية (لحوم وأسماك) .

٤ ــ لجنة السلع الاستهلاكية .

٥ ــ لجنة الورق والأدوات .

الصناعة :

١ ــ لجنة مستلزمات الانتاج الغذائى .

٢ ــ لجنة الكيماويات ومستحضراتها والبويات ومواد الدباغة والجلود .

٣ ــ لجنة السلع الهندسية .

٤ ــ لجنة المعدات الكهربائية والالكترونية .

٥ ــ لجنة المعادن .

٦ ــ لجنة الغزل والنسيج .

٧ ــ لجنة السلع التعدينية .

الزراعة : لجنة الأسمدة والمبيدات والأعلاف .

الاسكان : لجنة الأخشاب .

النقل : لجنة معدات النقل .

الطيران المدنى : لجنة سلع الأسواق الحرة .

الصحة : لجنة الأدوية والمستلزمة الطبية .

لجان خاصة (١٢ لجنة)

التعليم العالى : لجنة الأجهزة العلمية .

الانتاج الحربى : المستلزمات الحربية .

الحربية : متنوعات وطوارىء القوات المسلحة .

الداخلية : الدفاع المدنى .

الطيران : لجنة الأسواق الحرة .

النقل البحرى : احتياجات سفن الصيد .

الصـــناعة :

١ ـ المشروعات الاستثمارية والفوسفات ٠

٢ ـ البترول الخـــام ٠

الثقافة : الكتب والأفلام ٠

الاقتصاد : القطن ـ الأرز ـ الموالح ٠

لجان بت التصـــدير :

الزراعـــة :

١ ـ لجنة الخضر والفواكة ٠

٢ ـ لجنة البطاطس والفول السودانى

٣ ـ لجنة الزهور والنباتات الطبية ٠

الاقتصـــاد :

١ ـ لجنة الأرز ٠

٢ ـ لجنة الموالح ٠

رابعـــا : اعتبار المؤسسات النوعية فى القطاعات المختلفة بمثابة الأجهزة الفنية للجان البت ، وتختص المؤسسة بتجميع المواصفات من الشركات التابعة ومراجعتها واعدادها على أسس فنية ، وتكون هذه المواصفات أساسا لطرح المناقصات وطلب العروض ، كما تقوم المؤسسة النوعية بدراسة المواصفات الواردة فى العروض المقدمة ، والتى أحالتها لجان البت ٠

خامسا : يكون قطاع التجارة الخارجية مسئولا عن تنفيذ عمليات التصدير والاستيراد بالصورة التى تقررها القطاعات ولحسابها مقابل عمولة تتقاضاها شركات التصدير والاستيراد مقابل خدماتها ، ويتم ابرام عقود الاستيراد أو التصدير مع العميل فى الخارج مع شركة التجارة الخارجية المختصة بصفتها وكيلة عن القطاع المصدر أو المستورد ، ويقضى النظام أن تتم الاتصالات بين القطاعات النوعية أو شركات التجارة مع المورد الأجنبى عن طريق المستشار التجارى بالسفارة المصرية الموجودة فى بلد المورد ٠

سادسا : الاستفادة بالأجهزة والخبرات المتوفرة فى شركات التجارة الخارجية عن طريق اعطاء شركات التجارة الخارجية فرصة متكافئة للتقدم بعرضها ويكون لشركة التجارة الخارجية الحق فى العمولة المقررة بالكامل فى حالة قبول العرض المقدم منها أو من الموردين فى بلاد الاتفاقيات ، ويكون لها نصف هذه العمولة فى حالة تنفيذ أى من العروض الواردة من الموردين فى بلاد العملات الحرة عن طريق الشركة .

سابعا تتنازل شركات التجارة عن ما يؤول اليها من عمولات من الموردين فى الخارج .

ثامنا : التخصص السلعى لشركات التجارة الخارجية مع ابقاء المنافسة بينها ، وذلك عن طريق تخصيص شركتان على الأقل وثلاثة على الأكثر فى مجموعة سلعية معينة .

هذا وقد قسمت السلع الرئيسية الى خمسة مجموعات وهى :

١ ــ مجموعة السلع الغذائية .

٢ ــ مجموعة السلع الكيماوية .

٣ ــ مجموعة المتنوعات والأخشاب والغزل والنسيج .

٤ ــ مجموعة السلع المعدنية .

٥ ــ مجموعة السلع الهندسية والتعدين والحراريات .

تاسعا : عــدم غلق الأسواق لشركة معينة الا اذا كانت هنالك اعتبارات عامة أو اقتصادية تقتضى ذلك .

عاشرا : تتنافس شركات التجارة الخارجية فى عمليات التصدير ، وذلك بالنسبة لكافة السلع التصديرية باستثناء السلع المقصورة على مؤسساتها النوعية وهى القطن والبترول ومنتجاته والأدوية ومستحضراتها وكذا السلع الزراعية المقصور تصديرها على شركات تصدير الحاصلات الزراعية .

حادى عشر : صدر قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٧١٤ لسنة ١٩٧٢ بتشكيل المجلس الأعلى للتجارة الخارجية برئاسة السيد نائب رئيس الوزراء ووزير الاقتصاد والتجارة الخارجية ويختص المجلس بالآتى :

١ ـ اجراء البحوث والدراسات التى تتعلق بالتجارة الخارجية .

٢ ـ وضع خطة طويلة المدى للاستيراد والتصدير .

٣ ـ متابعة تنفيذ الميزانية النقدية وعمليات التجارة الخارجية .

المرحلة الخامسة ١٩٧٣ ـ ١٩٧٤

(تطوير التنظيم)

اولا : أعيد تنظيم وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية وأدمجت فى وزارة الخزانة (المالية حاليا) وأصبح اسمها وزارة المالية والاقتصاد والتجارة الخارجية وذلك بموجب قرار رئيس الجمهورية رقم ٩٤٤ لسنة ١٩٧٣ .

ثانيا : المجلس الأعلى للتجارة الخارجية :

أعيد تشكيل المجلس بقرار رئيس الجمهورية رم ١٧٥٢ لسنة ١٩٧٣ وقد نص فى القرار على أن يتبعه لجان للتخطيط السلعى تتولى اعداد الدراسات السلعية ووضع الخطط التفصيلية للتصدير والاستيراد ومتابعة تنفيذها .

ثم صدر قرار من رئيس المجلس الأعلى بانشاء سبعة مجالس تخطيط سلعية .

ثالثا فى عام ١٩٧٤ صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٦١٠ لسنة ١٩٧٤ بتشكيل الوزارة وأصبح هنالك وزارة مستقلة للتجارة الخارجية .

وعقب ذلك صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ١٢٣٢ لسنة ١٩٧٤ باعادة تشكيل وتنظيم المجلس الاعلى للتجارة الخارجية برئاسة النائب الاول لرئيس مجلس الوزراء وهو فى جملته لا يخرج عن الاطار السابق للمجلس .

وفى يونيه ١٩٧٤ صدر قرار وزير التجارة الخارجية رقم ٧٠ لسنة ١٩٧٤ باعادة تشكيل لجان التخطيط السلعى فأصبحت خمس لجان وهى :

١ ـ لجنة تخطيط السلع الزراعية والغذائية .

٢ ـ لجنة تخطيط السلع الاستهلاكية غير الغذائية .

٣ ـ لجنة تخطيط السلع الوسيطة .

٤ ـ لجنة تخطيط وسائل النقل والمعدات المتحركة .

٥ ـ لجنة تخطيط السلع الاستثمارية .

وقد نص القرار على أن يكون لكل لجنة أمين يعينه وزير التجارة الخارجية من بين العاملين بوكالة الوزارة للتجارة الخارجية .

وتختص كل لجنة بمجموعة من السلع وفى نطاق ذلك تتولى اللجنة ما يأتى :

١ - اعداد الدراسات السلعية عن الانتاج والاستهلاك المحلى وأثر ذلك على احتياجات الاستيراد وامكانيات التصدير .

٢ - اعداد الهيكل الاساسى للخطة السنوية للتجارة الخارجية على مستوى السلع الرئيسية على أساس كمى ورقمى وزمنى ومتابعة تنفيذ الخطة بعد اعتمادها .

٣ - اقتراح سياسات التصدير والاستيراد للسلع المدرجة ضمن اختصاصها بغرض ترشيد الانتاج والاستهلاك وتحقيق أفضل الشروط للتبادل التجارى .

ويلاحظ أن القرار الوزارى استبعد السلع الاستثمارية للمشروعات الكاملة والتوسعات والاحلال والتجديد باعتبارها سلع غير نمطية يتم تحديد الاحتياجات منها ضمن اطار خطة التنمية .

- فى يونيه ١٩٧٤ صدر قرار وزير التجارة الخارجية رقم ٧١ لسنة ١٩٧٤ بأسلوب اعداد خطة التجارة الخارجية ومتابعة تنفيذها .

- كما صدر قرار وزير التجارة الخارجية رقم ٧٢ لسنة ١٩٧٤ بشأن تشكيل واختصاصات الامانة الفنية للمجلس الاعلى للتجارة الخارجية .

رابعا : صدر قرار وزير التجارة الخارجية رقم ٣٣٨ لسنة ١٩٧٤ فى شأن تشكيل واختصاصات لجان البت تحت اشراف الوزير وبقرار من الوزير المختص ، وقد نص القرار على أن تتم عمليات الاستيراد السلعى أساسا عن طريق المناقصات العامة أو المحدودة على أنه يجوز اتباع طرق أخرى للشراء بموافقة الوزير المختص .

وعلى أن تختص لجان البت بطلب العروض بالنسبة للسلع الخاضعة لها استيرادا وتصديرا كما يختص فى اصدار قرارات بشأنها وتكون قراراتها نهائية ما لم يقرر الوزير المختص اعتمادها منه .

وتخضع جميع الصادرات الزراعية التقليدية وهى : الارز وكسر الارز ـ البطاطس ـ البصل الطازج والمجفف ـ الثوم الطازج والمجفف ـ الفول السودانى ـ الموالح للعرض على لجان البت كما أخضع القرار الصادرات الصناعية من السلع التقليدية (الغزل والمنسوجات ـ الاسمنت ـ البترول) للأجهزة المختصة وهى صندوق دعم الغزل ومكتب بيع الاسمنت ومؤسسة البترول •

وقد أطلق القرار التصدير ما عدا ما تقدم من السلع الزراعية غير التقليدية والسلع الحيوانية ومنتجاتها الى دول العملات الحرة ودول الاتفاقات دون العرض على لجان البت •

أما السلع الصناعية الاخرى فقد أطلق القرار تصديرها الى دول العملات الحرة مباشرة دون العرض على لجان البت السلعية وذلك بعد موافقة المؤسسة النوعية بالنسبة للقطاع العام أو مصلحة الرقابة الصناعية بالنسبة للقطاع الخاص على الكمية تصديرها •

كما أطلق تصديرها الى بلاد الاتفاقيات دون العرض على لجان البت وذلك بعد موافقة المؤسسة النوعية بالنسبة للقطاع العام ومصلحة الرقابة الصناعية بالنسبة للقطاع الخاص على أسعار تصديرها ومواصفاتها •

هذا وقد نظم القرار المذكور أسلوب التعامل مع بلاد الاتفاقيات لبلاد العملات الحرة ونص على ما يأتى :

١ ـ توحيد الجهة التى تتعامل مع الموردين بهذه الدول عملا بمبدأ مواجهة البائع الواحد بالمشترى الواحد وتفاديا لآثار المنافسة الضارة ، وعلى أن يتم طلب العرض باسم الشركة التجارية المختصة على أن يقدم أصل العرض الوارد من المورد للجنة البت المختصة •

٢ ـ بالنسبة للسلع الرئيسية التى يتم التعاقد عليها دفعة واحدة عن طريق مفاوضات سنوية يتم مع المورد أو هيئة مركزية بدولة اتفاقات فيكون التفاوض بمقتضى لجنة مشتركة يصدر بتشكيلها قرار مشترك من وزير التجارة الخارجية مع الوزير المشرف على لجنة البت المختصة بالسلعة ويمثل باللجنة الجهات المستفيدة وشركة التجارة الخارجية المختصة ومكتب التمثيل التجارى •

هذا وقد تم تشكيل ٤٢ لجنة للبت •

ــ صدر القانون رقم ٩٣ لسنة ١٩٧٤ باعطاء الاشخاص الطبيعيين والاشخاص الاعتباريين من شركات القطاع الخاص من المصريين حق تمثيل الشركات الاجنبية فى مصر بعد أن كانوا محرومين من هذا الحق بمقتضى القانون رقم ١٠٧ لسنة ١٩٦١ حيث كان ذلك مقصورا على شركات القطاع العام •

ــ صدر القانون رقم ١٣٧ لسنة ١٩٧٤ ببعض الاحكام الخاصة بالاستيراد والتصدير وقد سمح للقطاع الخاص (أفراد وهيئات) بالاستيراد من الخارج فى نطاق السوق الموازية •

المرحلة السادسة ١٩٧٥ ــ ١٩٧٧
(بداية الانفتاح)

اولا صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ١٠١ لسنة ١٩٧٥ بتنظيم وزارة التجارة على أساس دمج نشاط التجارة الداخلية مع نشاط التجارة الخارجية فى وزارة واحدة تسمى وزارة التجارة •

ثانيا : فى عام ١٩٧٥ صدر القانون رقم ١١٨ لسنة ١٩٧٥ فى شأن الاستيراد والتصدير ليحل محل القانون ٩ لسنة ١٩٥٩ فى شأن الاستيراد ، والقانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٥٩ فى شأن التصدير والقانون رقم ٩ لسنة ١٩٦٣ فى شأن تنظيم الاستيراد ، وأهم ما اشتمل عليه القانون المبادىء الآتية :

١ ــ أباح القانون الاستيراد لكل من القطاع العام والخاص •

٢ ــ أباح القانون لوزير التجارة قصر الاستيراد من بلاد الاتفاقيات وكذلك استيراد بعض السلع الاساسية على القطاع العام •

٣ ــ أباح القانون لوزير الاقتصاد أن يقتصر التصدير الى بلاد الاتفاقيات وكذلك تصدير بعض السلع الاساسية على القطاع العام •

٤ ــ نظم القانون مزاولة مهنة التصدير وقصرها على من يكون اسمه مقيدا فى سجل المصدرين بوزارة التجارة •

٥ ــ أجاز القانون لوزير التجارة حظر أو تقييد تصدير بعض السلع

٦ ـ أجاز القانون لوزير التجارة اخضاع بعض السلع للرقابة النوعية على الصادرات والواردات .

ثالثا صدر قرار وزير التجارة رقم ١٣٣٦ لسنة ١٧٥ باللائحة التنفيذية للقانون رقم ١١٨ لسنة ١٩٧٥ فى شأن الاستيراد والتصدير وقد تضمنت اللائحة الاسس التالية :

رابعا : فى مجال الاستيراد :

١ ـ قصر الاستيراد من بلاد الاتفاقيات على شركات القطاع العام التجارية فيما عدا استيراد السلع الرأسمالية فيتم بالمنافسة بينها وبين شركات القطاع العام المستفيد .

٢ ـ قصر استيراد مجموعة من السلع على شركات القطاع العام التجارية بالمنافسة مع شركات القطاع العام المستفيدة وهذه السلع هى :

القمح ـ الدقيق ـ الذرة ـ الفول ـ السمسم ـ الشاى غير المعبأ ـ السكر ـ الزيت ـ الشحوم الحيوانية الغذائية ـ الدخان ـ القطن ـ غزل القطن ـ الجوت المصنع ـ الفحم بأنوعه ـ البترول الخام ومنتجاته ـ الاسمدة الكيماوية ـ المبيدات الحشرية ـ مستلزمات الانتاج الحربى والأسلحة .

٣ ـ أجاز الاستيراد عن طريق السوق الموازية للنقد الاجنبى فى حدود الموازية النقدية الجارية فى الاحوال الآتية :

(أ) واردات القطاع الخاص .

(ب) واردات قطاع السياحة العام والخاص .

(ج) الواردات من الخامات ومستلزمات الانتاج والآلات والمعدات وقطع الغيار من متحصلات الصادرات والسياحة .

(د) الخامات ومستلزمات الانتاج الواردة للقطاعين العام والخاص التى تدخل فى صناعات التصدير .

(هـ) واردات شركات التجارة الخارجية من الخامات ومستلزمات الانتاج والمعدات وقطع الغيار اللازمة للقطاع الخاص وقطاع السياحة لمقابلة احتياجات السوق وتمول من حصيلة عمولاتها الخارجية .

٤ ــ تشكيل لجان للمشتريات بقرار من الوزير المختص على مستوى الوحدات الاقتصادية أو مستوى القطاع العام أو على مستوى السلع الرئيسية ومستوى الوحدات الاقتصادية بالنسبة لما عداها من السلع.

وتختص هذه اللجان بطلب عروض لاستيراد السلع والنظر فى العروض المقدمة واصدار قرارات نهائية بشأنها .

على أن تقدم طلبات الاستيراد عن طريق شركات القطاع العام التجارية أو وكيل تجارى مصرى .

خامسا : فى مجال التصدير :

٥ ــ قصر تصدير بعض السلع على شركات القطاع العام على النحو التالى :

(أ) شركات القطاع العام التجارية :

القطن ــ الارز ــ كسر الارز .

(ب) شركات القطاع العام التجارية بالنسبة للتصدير لبلاد الاتفاقيات القطن ــ الارز ــ كسر الارز ــ البطاطس ــ البصل الطازج والمجفف ــ الثوم الطازج والمجفف ــ الفول السودانى ــ الموالح .

(جـ) جهات القطاع العام :

البترول ومشتقاته ــ غزل القطن ــ الأدوية ــ الأسمنت .

٦ ــ تشكيل لجان تصدير يمثل فيها القطاعين العام والخاص تختص بالنظر فى العروض المقدمة لتصدير السلع الزراعية والبت فيها .

سادسا : فى مجال الرقابة على الصادرات والواردات :

أخضع القرار مجموعة من السلع للرقابة على الصادرات والواردات .

المرحلة السابعة ١٩٧٨ - ١٩٨٧ الوقت الحاضر

نظرا لتعدد القرارات الوزارية الخاصة بالاستيراد والتصدير فقد صدر قرار وزير التجارة رقم ١٠٣٦ فى ١٩٧٨/٧/١ بشأن القرار الموحد للائحة التنفيذية لقانون الاستيراد والتصدير ليحل محل اللائحةالتنفيذية الصادرة بالقرار الوزارى رقم ١٣٣٦ لسنة ١٩٧٥ على أن يعمل به ابتداء من أول أكتوبر ١٩٧٨ وهى لا تخرج فى مضمونها عما تقدم •

١ ـ تم اعادة تشكيل الوزارة فى أكتوبر ١٩٧٨ وقد تقرر ادماج نشاط التجارة الخارجية مع نشاط الاقتصاد فى وزارة واحدة باسم وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية •

ومن أهم ما تضميه القانون رقم ١٩٧٥/٨/١٨ لقانون الاستيراد والتصدير وقرار وزير الاقتصاد والتجاره الخارجية رقم ١٠٣٦ لسنة ١٩٧٨ فان اللائحة التنفيذية له :

١ ـ السماح للأفراد ووحدات القطاع الخاص بالاستيراد من الخارج فى نطاق السوق الموازنة •

٢ ـ عدم السماح مزاولة التصدير الا لمن يكون اسمه مقيد فى سجل خاص (سجل المصدرين) •

٣ ـ اخضاع السلع التى تجددها وزير التجارة الخارجية للرقابة النوعية على الصادرات والواردات •

٤ ـ مقر استيراد بعض السلع على شركات القطاع العام التجارية بالمناقسة مع شركات القطاع العام المستفيدة •

٥ ـ عدم جواز استيراد نقض السلع الا اذا كان للشركة المنتجة وكيل تجارى مصرى وأن يكون لها مركز خدمة مناسبة مع ضمان توفير قطع الغيار •

٦ ـ عدم استيراد بعض السلع الا بعد الحصول على موازنة بعض الجهات الحكومة المبينة فى كشف مرفق •

٧ ـ أن تكون السلع المستوردة جديدة فيما عدا بعض السلع المحددة فى اللائحة والمسموح باستيرادها مستعملة •

٨ ـ تكون الموافقات الاستيرادية شخصية وغير قابلة للتنازل عنها .

٩ ـ خطر تصدير بعض السلع المحددة وضرورة الحصول على موافقة بعض الجهات بالنسبة لبعض الجهات .

تنظيم عملية الاستيراد والتصدير :

وتنظيما لعملية الاستيراد والتصدير فقد صدر القانون رقم ١٢١ لسنة ١٩٨٢ فى شأن سجل المستوردين والقرار الوزارى رقم ٤٤٣ لسنة ١٩٨٢ باللائحة التنفيذية للقانون وينص القانون على إنشاء سجل للمستوردين ولايجوز لأى فرد أو منشأة الاستيراد بغرض الاتجار الا إذا كان مقيداً فى هذا السجل ويضع القانون عدداً من الشروط للقيد بهذا السجل حتى يقتصر نشاط الاستيراد على الافراد والجهات ذات القدرة والسمعة الطيبة وبذلك تنقى مهنة المستوردين من الطفيلين .

وتنظيماً لمهنة الوكلاء التجاريين وأعمال الوساطة التجارية صدر القانون رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ بتنظيم أعمال الوكالة التجارية ويقضى أعمال الوساطة التجارية وكذلك صدر القرار الوزارى رقم ٣٤٢ لسنة ١٩٨٢ باللائحة التنفيذية للقانون وقد قرر انشاء سجلين هما :

١ - سجل الوكلاء التجاريين والوسطاء التجاريين .

٢ - سجل مكاتب الخدمات العلمية والفنية والاستشارية للشركات والمنشأت الاجنبية .

ولايقيد فى هذين السجلين الامن تتوافر فيه الشروط بهدف تنظيم هذه المهنة وتنقيتها من الطفيلين .

أعادة تشكيل المجلس الأعلى للتجارة الخارجية :

صدر القرار الجمهورى رقم ٣٩٩ لسنة ١٩٧٩ باعادة تشكيل المجلس الأعلى للتجارة الخارجية على أن يختص بما يأتى :

مادة ٢ ـ يختص المجلس الأعلى للتجارة الخارجية بما يأتى :

١ ـ تحديد الأهداف والسياسات الرئيسية للتجاوة الخارجية ووضع

أسس التخطيط طويل المدى لها ، وذلك فى اطار أهداف خطه التنميه الاقتصادية والاجتماعية للدولة .

٢ ـ توجيه الدراسات التى تتعلق بتخطيط التجارة الخارجية وتحديد طاقات الانتاج القومى واحتياجاته ومتطلبات الاستهلاك العائلى والحكومى وانعكاساتها على أحجام ونوعيات الاستيراد والتصدير .

٣ ـ اصدار التوجيهات التى تراعى عند اعداد الخطط السنوية للتجارة الخارجية .

٤ ـ اقتراح استراتيجية مصر فى تعاملها مع التكتلات الاقتصادية والتجمعات الدولية .

٥ ـ دراسة مشروعات الخطط السنوية للتجارة الخارجية التى تعدها اللجان الفنية .

٦ ـ متابعة وتقييم نتائج تنفيذ خطط التجارة الخارجية واقتراح وسائل تذليل الصعوبات التى تعترض تنفيذها ، والتوصية باجراء التعديلات الواجبة عليها لضمان التوافق بين عمليات التجارة الخارجية .

مادة ٣ ـ يكون للمجلس الأعلى للتجارة الخارجية أمانة فنية يصدر بتشكيلها وتحديد اختصاصاتها قرار من رئيس المجلس .

مادة ٤ ـ للمجلس الأعلى أن يشكل لجانا فنية تتولى اعداد الدراسات اللازمة لأعماله ويصدر بتحديد هذه اللجان واختصاصاتها ونظام عملها قرار من رئيس المجلس .

ويحضر رؤساء هذه اللجان جلسات المجلس الأعلى دون أن يكون لهم صوت عند اتخاذ القرارات .

مادة ٥ ـ للمجلس أن يستعين بمن يرى الاستعانة بهم من ذوى الخبرة والتخصص فى مجال عمله ، ويجوز لهؤلاء حضور جلساته لابداء الرأى فى موضوعات تخصصهم .

مادة ٦ ـ تكون قرارات المجلس نافذة ، وعلى رئيس المجلس أن يرفع لمجلس الوزراء التوصيات التى يلزم اعتمادها قانونا من سلطة أعلى .

مادة ٧ ـ على الجهات المختصة والأجهزة المعنية بالدولة أن توافى الأمانة الفنية للمجلس الأعلى واللجان الفنية المشار اليها خلال المواعيد التى

تحددها لذلك بما تطلبه من بيانات ودراسات لازمة لأعمال المجلس الأعلى.

مركز تنمية الصادرات المصرية :

صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٤٧٥ لسنة ١٩٧٩ بانشاء مركز تنمية الصادرات المصرية بهدف تنمية وتنشيط الصادرات المصرية وسوف نتناوله بالتفصيل فيما بعد فى سياسة تنمية الصادرات .

الشركات التابعة لقطاع التجارة :

عندما أنشئت المؤسسة المصرية للتجارة عام ١٩٦١ كان يتبعها ٣٧ شركة للتجارة الخارجية وقد حدثت بعد ذلك عدة ادماجات من هذه الشركات حتى أصبحت فى الوقت الحضر ١٣ شركة وهى :

شركات التجارة العامة .

١ - شركة النصر للتصدير والاستيراد .
٢ - شركة مصر للاستيراد والتصدير .
٣ - شركة مصر للتجارة الخارجية .
٤ - الشركة العربية للتجارة الخارجية .
٥ - الشركة العامة للتجارة والكيماويات .
٦ - الشركة التجارية للأخشاب .
٧ - شركة مصر للاسواق الحرة .

شركات تصدير الحاصلات الزراعية .

٨ - شركة الوادى لتصدير الحاصلات الزراعية .
٩ - شركة النيل لتصدير الحاصلات الزراعية .
١٠ - شركة النصر لتجفيف المنتجات الزراعية .

شركات استيراد المعدات الهندسية :

١١ - شركات إستيراد وتجارة المعدات الهندسية .
١٢ - شركة المحاريث والهندسة .
١٣ - شركة مصر لتجارة السيارات .

وطبقا للقانون ١١١ لسنة ١٩٧٥ تم الغاء المؤسسات النوعية ومنها المؤسسة المصرية للتجارة وحل محلها المجلس الأعلى لقطاع التجارة الخارجية .

ثم صدر القانون رقم ٩٧ لسنة ١٩٨٣ بالقرار الجمهورى رقم ٥٠٤ لسنة ١٩٨٣ بانشأ هيئة القطاع العام للتجارة الخارجية .

نشاط شركات هيئة القطاع العام للتجارة الخارجية (١) :

تقوم شركات الهيئة بدور هام رئيسى فى دعم اقتصاديات الدولة فى مجال التجارة الخارجية بهدف المشاركة فى تنمية الاقتصاد القومى والعمل على تحقيق خطة التنمية طبقا للسياسة العامة للدولة وخططها فى مجال التجارة الخارجية ، حيث توفر احتياجات مختلف قطاعات الدولة من كافة السلع التموينية والصناعية والكيماوية ومستلزمات الانتاج الرئيسية والوسيطة لسد احتياجات السوق المحلى منها .

وكذا القيام بتصدير المنتجات التقليدية وغير التقليدية لاسواق دول العملات الحرة والاتفاقيات مع العمل على فتح أسواق جديدة للمنتجات المصرية مما يعمل على تحسين ميزان المدفوعات .

ويتمثل نشاط شركات الهيئة فيما يلى :

١ - نشاط تجـــارى :

القيام بأعمال التجارة الخارجية من إستيراد وتجارة مختلف السلع وتوفيرها لقطاعات الدولة المختلفة وتصدير المنتجات المصرية سواء من سلع زراعية أو صناعية لدول العالم المختلفة .

هذا بالاضافة لاعمال الوكالة التجارية لبيوت التجارة العالمية لترويج منتجاتها محليا .

وينقسم النشاط التجارى الى :

أ - نشاط مباشر :

ويتمثل فى العمليات التى تقوم بها الشركات لحسابها سواء مشتريات أو مبيعات داخلية أو خارجية .

---

(١) المصدر : وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، تقرير عن نشاط شركات قطاع التجارة الخارجية عن عام ١٩٨٤/٨٣ .

ب - نشاط غير مباشر :

ويتمثل فى العمليات التى تقوم بها الشركات لحساب مختلف قطاعات الدولة وتقوم هذه القطاعات بتمويلها وتتقاضى الشركات مقابل ذلك عمولة محلية أو خارجية .

٢ - أنتاج تام :

تزاول الشركات الزراعية بعض عمليات التصنيع على السلع الزراعية وذلك مثل تجفيف البصل والثوم والكرات والجزر والطعمية وتعطين الكتان وتمتلك الشركات الزراعية مصنع بكل من سوهاج ومغاغة وبور سعيد وكفر سليم والقبارى والحضرة وحجر النواتية وذلك لتجفيف المنتجات الزراعية وكذلك مصنع الفول السودانى ومصنع لتعطين الكتان .

- كما تمتلك الشركة التجارية للأخشاب ورشتين لتصنيع أبواب وشبابيك وبلكونات وعبوات للتعبئة بالاسكندرية وبور سعيد .

- تمتلك شركة المحاريث والهندسة عدة ورش أنتاجية تتمركز كلها فى القاهرة وتقوم هذه الورش بتجميع ثلاجات العرض والجزارة والديب فريزر .

٣) نشاط هندسى :

تقوم الشركات الهندسية بصفتهم وكلاء للمصانع والشركات الاجنبية المنتجة للسيارات والآلات الميكانيكية والكهربائية والمعدات المستوردة بضمان تشغيل تلك الوحدات وصيانتها خلال فترة الضمان وكذلك تؤدى تلك الشركات خدمة الاصلاح والصيانة لتلك السيارات والجرارات والآلات بصفتهم وكلاء عن الشركات الاجنبية .

كما تقوم بتنفيذ بعض أعمال المقاولات الميكانيكية والكهربائية فى مجال القوى الكهربائية وخطوط الكهرباء والعمليات الميكانيكية الخاصة باستصلاح الأراضى وعمليات التبريد وتكييف الهواء وتركيب المصاعد الكهربائية والسنترالات .

وتمتلك الشركات الهندسية العديد من الورش ومحطات الخدمة ومراكز الصيانة فى كافة أنحاء الجمهورية وذلك لتوفير الخدمة لعملائهم وذلك بصفتهم وكلاء لبعض المصانع الأجنبية وشركة النصر لصناعة السيارات .

٤ - نشاط المناطق الحـرة :

تم الترخيص لبعض شركات التجارة الخـارجية بانشاء مناطق حـرة بمحافظة القاهرة - الاسكندرية - بور سعيد - السويس وذلك تنفيذا لسياسة الانفتاح الاقتصادى .

وهذا بغرض القيام بالاعمال التـالية :

أ) تخزين البضائع العابرة وكذا البضائع الوطنية الخالصة الضريبة المعدة للتصدير إلى الخارج والبضائع الاجنبية الواردة بغير رسم الوارد للشركات .

ب) عمليات الخلط والمزج للبضائع المحلية وإعادة التعبئة وما شابهها من عمليات تغيير حالة البضائع المودعة بالمناطق الحرة حسب مقتضيات حركة التجارة وتهيئتها بالشكل الذى تتطلبه الأسواق .

جـ) صناعات وعمليات تجميع وتركيب وتجهيز ما يحتاج إلى مزايا المنطقة الحرة للافادة من مركز البـلاد .

٥ - نشاط البيع بالعملة الأجنبية حيث تقوم شركة مصر للاسواق الحرة والتى لها عدة فروع بالقاهرة والاسكندرية كما ان لها وكلاء بالبلاد العربية حيث تكثر العمالة المصرية . وتهدف الشركة إلى استقطاب العملة الحرة من الاسواق المحلية ومن الاسواق العربية والاجنبية عن طريق توفير احتياجات الدبلوماسيين والمنشآت السياحية والفندقية والمصريين العـائدين من الخارج وكذا المقيمين فى البلاد العربية والاجنبية فضلا عن المواطنـين بالسوق المحلى ممن توافر لديهم العملة الأجنبية .

المكاتب والفروع الخارجية :

تمتلك شركات الهيئة ٣٨ مكتب وفرع بالخارج وقد أنشأت هذه الفروع والمكاتب بغرض تنشيط التجارة بين البلاد التى تقع فيها هذه الفروع والمكاتب وبين جمهورية مصر العربية .

وتقع هذه المكاتب والفروع فى المناطق التالية :

المنطقة العربية :

يقع فى المنطقة العربية عدد ٩ فروع ومكاتب وتتمثل فى (بيروت ،

دمشق ، عمان ، الكويت ، دبى ، اليمن ، السودان ، الدوحة والبحرين) .

المنطقة الافريقية :

يقع فى المنطقة الافريقية عدد ٢٢ مكتب وفروع فى (نيجيريا ، غانا ، سيراليون ، ليبريا ، كينيا ، تنزانيا ، أوعندا ، زامبيا ، ساحل العاج ، التوجو ، بنين ، الكونغو برازافيل ، السنغال ، مالى ، الكاميرون ، النيجر ، أفريقيا الوسطى ، فولتا العليا ، زائير ومكتب فينيقيا ، الصومال واثيوبيا) .

المنطقة الآسيوية :

تقع فى المنطقة الآسيوية عدد ٥ مكاتب وتتمثل فى (كلكتا بالهند ، دكا ببنجلاديش ، جاكرتا بأندونسيا ، كولومبو بسيرلانكا ، سنغافورة) .

المنطقة الأوروبية :

يقع فى المنطقة الأوروبية عدد ٢ مكتب وتتمثل فى (باريس - روتردام) .

اختصاصات الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات :

(أنشئت بالقرار الجمهورى رقم ١٧٧٠ لسنة ١٩٧١) :

١ - مباشرة الاختصاصات الواردة فى القانون رقم ٢٠٣ لسنة ١٩٥٩ فى شأن التصدير وتشمل أساسا الرقابة النوعية والكمية على الصادرات واصدار تراخيص التصدير .

٢ - مباشرة الاختصاصات الواردة فى القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٦٣ فى شأن تنظيم الاستيراد وتشمل أساسا الرقابة الكمية النوعية على الواردات واصدار تراخيص الاستيراد .

٣ - مراجعة اعداد الاحصائيات عن الصادرات والواردات السلعية .

٤ - موازنة أسعار الصادرات والواردات بما يحقق العمل على استقرار حجم الانتاج وتنميته بما يحقق فائضا مستقرا ومتزايدا للتصدير وخلق الوعى التصديرى والتوسع فى الانتاج المخصص للتصدير .

الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية :

(أنشئت بمقتضى القانون رقم ٣٢٣ لسنة ١٩٥٦) .

١ ـ الاشراف على اقامة المعارض والاسواق وتقرير الاشتراك فيها .

٢ ـ اقامة المعارض والاسواق بقصد الدعاية للمنتجات والحاصلات المصرية .

اختصاصات صندوق دعم صناعة الغزل والمنسوجات القطنية :

(أنشىء بالقانون رقم ٢٥١ لسنة ١٩٥٢) .

١ ـ تشجيع تصدير منتجات الغزل والمنسوجات القطنية وذلك عن طريق :

ـ تحديد المواصفات التى يشترط توافرها فى المنتجات المصدرة للأسواق الخارجية .

ـ اجراء الرقابة الفنية على الصادرات للتأكد من مطابقتها للمواصفات المتفق عليها فى عقود التصدير .

ـ تنظيم عمليات البيع فى الاسواق الخارجية بين الشركات الصناعية التى تقوم بالتصدير .

ـ المشاركة فى أعمال ترويج صادرات الغزل أو النسيج وذلك عن طريق ارسال البعثات التجارية الى الاسواق الخارجية والاشتراك فى المعارض والاسواق الدولية .

٢ ـ دعم صناعة الغزل والمنسوجات القطنية عن طريق تقديم اعانات الدعم للمصانع لتمكينها من توجيه انتاجها للتصدير . وكذلك عن طريق اجراء البحوث الفنية وانشاء المعامل ومراكز الابحاث ومراكز التدريب لرفع المستوى الفنى للصناعة .

مكتب بيع الاسمنت المصرى :

أنشىء هذا المكتب بموجب قرار وزير الاقتصاد رقم ١٠٨ لسنة ١٩٥٧، ويعتبر الجهاز التسويقى المشترك لشركات الاسمنت المصرية .

واختصاصات هذا المكتب هى :

١ ـ تنظيم تسويق الاسمنت المصرى .

٢ ـ تنظيم عمليات توزيع الاسمنت المصرى فى الداخل والخارج بين الشركات المنتجة .

٣ ــ اتخاذ كافة الوسائل التى تكفل تصريف ما يزيد على حاجة الاستهلاك المحلى من الاسمنت .

٤ ــ المحافظة على سمعة الاسمنت المصرى واقتراح الوسائل اللازمة لذلك .

٥ ــ تدبير الوسائل اللازمة لنقل الاسمنت .

ويمكن تلخيص التنظيم العام لنشاط التجارة الخارجية فى مصر فى الوقت الحاضر فيما يلى :

١ - وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية .

٢ - المجلس الأعلى للتجارة الخارجية .

٣ - مجالس التخطيط السلعى .

وتبين الخريطة التنظيمية تنظيم وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية .

أجهزة البحوث والترويج :

١ - وكالة الوزارة لشئون التمثيل التجارى .

٢ - الهيئة العامة لشئون المعارض والأسواق الدولية .

٣ الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات .

٤ - صندوق دعم صناعة الغزل والمنسوجات القطنية .

٥ - هيئة تحكيم واختبارات القطن .

٦ - مركز تنمية الصادرات المصرية .

٧ - البنك المصرى لتنمية الصادرات .

الأجهزة التنفيذية :

- الوكلاء التجاريين .
- لجان التصدير .
- لجان المشتريات الخارجية .
- هيئة القطاع العام للتجارة الخارجية والشركات التابعة .
- الشركات الصناعية .
- الهيئة العامة للبترول .
- مكتب بيع الاسمنت المصرى .
- المصدرون والمستوردون من القطاع الخاص .

خريطة التنظيم الادارى
لوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية
نوفمبر ١٩٨٧

الباب السادس

التنظيم الادارى لنشاط التصدير
فى المشروعات الإنتاجية

التنظيم الادارى لنشاط التصدير في المؤسسات الانتاجية

تنطبق المبادىء العلمية لتنظيم أعمال البيع فى السوق المحلى على تنظيم أعمال التصدير • ويتوقف التنظيم الادارى لنشاط التجارة الخارجية استيرادا أو تصديرا على عدد من العوامل مثل حجم النشاط وطبيعة السلعة والمركز المالى للمؤسسة ، وأسلوب التوزيع أو الشراء الذى تستخدمه •

وهنالك أكثر من طريقة لتنظيم أعمال التصدير أو الاستيراد ، وسوف تتكلم عن تنظيم أعمال التصدير ولكن المبادىء العامة تنطبق كذلك على معظم أعمال الاستيراد •

وفى حالة التصـــدير نجد أن هناك خمسة أنماط (١) لتنظيم أعمال التصـــدير :

١ ـ التصدير بواسطة ادارة المبيعات بالشركة
Built in Export department

٢ ـ انشاء ادارة مستقلة للتصدير — Separate export department

٣ ـ انشاء شركة تابعة للتصدير
International marketing Subsidiary

٤ ـ انشاء جهاز تصدير مشترك •
Combination & Cooperation Method

٥ ـ انشاء فروع بالبلاد الاجنبية •

---

(1) Kramer R. L. Internation Marketing South-western Publishing Co. Ohio 1964. P. 142 P. 153.

النمط الأول :

التصدير بواسطة ادارة المبيعات :

طبقا لهذه الطريقة تشترك الادارات التسويقية الموجودة فى الشركة فى القيام بأعمال التسويق الخارجى ، فتقوم ادارة المبيعات بأعمال التصدير وادارة الائتمان الخاصة بالتصدير علاوة على عملها الاصلى فى السوق الداخلية ، وعادة يعين مدير للتصدير ليشرف وينسق أعمال التصدير التى تقوم بها الادارات المختلفة .

ويتوقف نجاح هذه الطريقة على قدرة مدير التصدير فى الحصول على معاونة المديرين الآخرين وتعاونهم معه .

ويمكن استخدام هذه الطريقة فى حالة المؤسسات الصغيرة لما تتميز به من بساطة وتوفير فى النفقات .

وللتغلب على المشاكل التى يقابلها مدير التصدير فى علاقاته بزملائه تشكل لجنة للتصدير برئاسة مدير عام الشركة وعضوية مدير التصدير وبعض المديرين الآخرين ذوى الصلة بعملية التصدير مثل مدير المبيعات ومدير الاعلان والمدير المالى للاشراف على أعمال التصدير .

النمط الثانى :

ادارة التصدير المستقلة :

تقوم هذه الادارة بجميع الاعمال المتعلقة بالتصدير فيما عدا أعمال الانتاج ، ويتوقف التنظيم الداخلى للادارة وحجمها على حجم العمل المنوط بها .

وهنالك بديل ثان وهو وجود أكثر من ادارة للتصدير داخل الشركة الواحدة حسب حجم العمل فيكون هنالك ادارة لتصدير مجموعة معينة من السلع وادارة ثانية لتصدير مجموعة سلعية أخرى وهكذا .

وتتميز هذه الطريقة بأداء أعمال التصدير بدرجة عالية من الكفاءة وذلك بسبب التخصص فى العمل ، هذا فضلا عن أنها تتجنب المشاكل الناتجة عن عدم تعاون الادارات الاخرى مع مدير التصدير فى ظل الطريقة الاولى .

وفى هذا النمط يمكن استخدام أكثر من أساس فى بناء التنظيم الداخلى لادارة التصدير ، فقد تنقسم الادارة الى عدة أقسام فرعية على أساس جغرافى فيخصص قسم لكل سوق من الاسواق التى يتعامل معها ، وقد يتم التقسيم على أساس السلع أو مجموعة السلع التى تصدر وهنا يخصص قسم لكل منها ، وقد يتم ذلك على أساس نوع العميل .

النمط الثالث :

انشاء شركة تابعة للتصدير :

International Marketing Subsidiary

وتستخدم هذه الطريقة فى حالة الشركات الكبيرة كما فى حالة شركة وستنجهاوس وشركة I.B.M. وغيرها حيث تنشىء الشركة الام شركة تابعة لها تتولى القيام بجميع الاعمال المتعلقة بالتصدير كالبيع والائتمان والتحصيل والاعلان والشحن والحسابات وغيرها .

وتتم المحاسبة بين الشركة الام والشركة التابعة على أسس مختلفة ، فقد تتم المحاسبة على أساس التكلفة ، وقد تتم المحاسبة على أساس التكلفة مضافا اليها نسبة ربح معينة .

وتتميز هذه الطريقة بتخفيف أعباء ادارة نشاط التصدير عن كاهل ادارة الشركة الأم وتفرغ ادارة الشركة التابعة له ، مما ينتج عنه درجة عالية من الكفاءة خاصة اذا اتسع حجم العمل وتشعب فى مناطق جغرافية خارجية .

النمط الرابع :

جهاز التصدير المشترك :

Combination and Cooperation Method

وطبقا لهذه الطريقة تشترك أكثر من شركة فى تأسيس جهاز مشترك للتصدير ، ويحدث ذلك بصفة خاصة فى حالة تشابه منتجات الشركات المشتركة ، ومن أمثلة ذلك فى مصر : مكتب بيع الاسمنت المصرى الذى يقوم بتسويق وتصدير انتاج شركات الاسمنت الاربعة فى مصر ، ويتميز هذا التنظيم بالاقتصاد فى النفقات وتنسيق النشاط التصديرى بين الشركات المشتركة ومنع المنافسة بينها .

النمط الخامس :

الفروع بالبلاد الاجنبية :

وتتولى ادارة الفرع فى معظم الاحيان كل العمليات التسويقية من بيع وائتمان وتحصيل وحفظ مخزون سلعى ، وفى بعض الأحيان لا تحتفظ الفروع بمخزون سلعى ويتم الشحن من المركز الرئيسى ، وعادة يتم البيع فقط لتجار الحملة وتجار التجزئة .

وفى بعض الاحيان لا يقتصر عمل الفرع على البيع فقــط ، بل يقوم ببعض العمليات الانتاجية ، وفى هذه الحالة يكون صورة مصغرة من الشركة الأم .

وتتفاوت مدى العمليات الانتاجية فقد تكون مجرد عملية تعبئة ، وقد تكون عملية تصنيع بالكامل ، ومن أمثلة عملية التعبئة فروع شركة المنتجات العالمية فى الخرطوم ، ومن أمثلة عمليات التجميع ما تقوم به شركات السيارات الامريكية فى البلاد الاجنبية .

رجال البيع فى اعمال التصدير (١) :

كما فى حالة التسويق المحلى يوجد أربعة أنواع من رجال البيع العاملين فى نشاط التصدير وهم :

١ ـ رجل البيع الاصلى — Senior Salesman

٢ ـ رجل البيع المساعد — Junior Salesman

٣ ـ مهندس المبيعات (رجل البيع الفنى) — Sales Engineer

يتسع لفظ مهندس هنا ليشمل جميع التخصصات ، فقد يكون مهندسا فعلا فى حالة تصدير السلع الميكانيكية ، وقد يكون محاسبا فى حالة بيع الاجهزة الحاسبة الالكترونية ، وقد يكون صيدليا فى حالة تسويق الادوية وقد يكون كيماويا فى حالة تصدير مواد الصناعة وهكذا .

---

(١) لمزيد من التفاصيل راجع :

دكتور حسن توفيق ، ادارة المبيعات ، دار النهضة العربية ، القاهرة ١٩٨٦/١٩٨٧ .

٤ — رجل البيع الخاص Specially Salesman الذى يعمل على تنمية المبيعات ولكنه لا يتدخل أساسا فى العملية التنفيذية الخاصة بالحصول على الطلبيات وتنفيذها .

وتنطبق نفس المبادىء العلمية لادارة المبيعات فى السوق المحلية على ادارة أفراد جهاز البيع Sales force فى التسويق الخارجى تماما ، ويتضمن ذلك مشاكل اختيار وتعيين رجال البيع وتدريبهم وتحديد مرتباتهم وتحديد المناطق التصديرية وتوفير الحوافز اللازمة والمعدات البيعية المساعدة وغير ذلك .

تدريب العاملين فى التجارة الخارجية (١) :

لا خلاف على أهمية التدريب فى كافة المجالات الادارية وفى كل المستويات وتظهر الحاجة الى التدريب بصفة خاصة فى الدول النامية حيث يستلزم الامر رفع مهارات وقدرات العاملين فى الاجهزة المختلفة ، وليس من شك أن مجال التجارة الخارجية يأتى فى مقدمة المجالات الادارية التى تحتاج الى كفاءات وخبرات من كل نوع ودرجة معينة .

وقد اهتمت المؤسسات الدولية العاملة فى مجال التجارة الخارجية وهى منظمة الجات ومؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية بموضوع التدريب وأنشأت لهذا الغرض مركز التجارة الدولية ومقره جنيف .

حيث تنظم برامج تدريبية دورية للعاملين فى مجال التجارة الخارجية ، وتدير المنظمتان المذكورتان هذا المركز بالاشتراك .

ومدة البرامج ٥ شهور وقد حضرها حتى الآن أكثر من ٣٠ دارس ، كما قام المعهد بتنظيم برامج لفترات قصيرة فى أفريقيا وذلك بالتعاون مع اللجنة الاقتصادية الافريقية التابعة للامم المتحدة .

---

(١) لمزيد من التفاصيل راجع :
دكتور حسن توفيق ، ادارة المبيعات ، دار النهضة العربية ، القاهرة ١٩٨٦/١٩٨٧ .

كذلك أنشأت الهند المعهد الهندى للتجارة الخارجية .

وينظم المعهد برنامجا مدته ثمانية اسابيع عن سياسة التجارة الخارجية وتنمية الصادرات ويقبل المعهد دارسين من الخارج .

مرتبات رجال البيع فى مجال التصدير (١) :

هنالك طريقتان لتحديد المرتبات وهما :

١ ـ طريقة المبلغ الثابت .

٢ ـ طريقة المبلغ المتغير (العمولة) .

ولكل منهما مزايا سواء للمؤسسة أو لرجال البيع أنفسهم ويتوقف استخدام كل طريقة على عدة عوامل مثل طبيعة السلعة وظروف الاسواق التى تباع فيها السلعة وحالة المنافسة السائدة فى السوق .

كما أنه يمكن استخدام طريقة مركبة تجمع بين نظام المبلغ الثابت والمبلغ المتغير .

وفضلا عن الطرق السابقة فمن اللازم توفير الحوافز لرجال البيع اذا حققوا الاهداف المطلوبة منهم ، ويتم ذلك عن طريق نظام المكافآت التشجيعية Bonus

الاشراف على رجال البيع (٢) :

يقصد بالاشراف تقوية العلاقة الشخصية بين رجال البيع وبين رؤسائهم وذلك بواسطة التدريب المستمر والتوجيه والرقابة والاتصال .

ويمكن تقسيم طرق الاشراف الى طرق شخصية وطرق غير شخصية وليس من شك فى أن الاتصال الشخصى أجدى وأفيد ، كما يمكن تقسيم طرق الاشراف الى طرق جماعية وطرق فردية ، ومما ليس فيه شك أن طرق الاشراف الفردية أكثر فاعلية .

---

(١)،(٢) راجع لمزيد من التفاصيل :

د. حسن توفيق ، ادارة المبيعات ١٩٨٦/١٩٨٧ .

تشجيع رجال البيع (١) :

لاجدال فى أن للناحية النفسية أثر كبير فى كفاءة رجال البيع ، خاصة ان وظيفة البيع ليست من الوظائف السهلة ولذلك فان الأمر يحتاج الى وضع نظام لرفع الروح المعنوية لرجال البيع فى مجال التصـدير ، وهنالك وسائل متعددة لتشجيع رجال البيع منها •

١ ــ المسابقات •

٢ ــ المؤتمرات •

٣ ــ المجلات والنشرات •

٤ ــ الخطابات الشخصية

٥ ــ نظام الاقتراحات

معدات رجال البيع :

من الضرورى تزويد رجال البيع ببعض وسائل الايضاح السمـعية والبصرية لاستخدامها أثناء مقابلاتهم مع العملاء •

ومن أمثلة ذلك بطاقات الزيارة ، وعينات ونماذج السـلعة ، والافلام والصور المتحركة والكتالوجات ، ودليل المبيعات •

تحديد مناطق البيع وحركة انتقالات رجال البيع داخلها :

من أهم الموضوعات الخاصة بتنظيم أعمال التصدير توزيع مناطق البيع بين رجال البيع بحيث يمكن تغطية هذه المناطق أحسن تغطية ممكنة ، مما يؤدى الى زيادة أرقام الصادرات •

كذلك على جانب كبير من الاهمية الموضوع الخـاص بتحـديد حركة انتقـالات رجال البيع حتى يمكنهم تخصيص الجـزء الاكبر من وقتهم فى أعمال البيع الفعلية ويوفروا من الوقت الضـائع فى عملية السـفر والانتـقال •

---

(١) راجع د . حسن توفيق ــ ادارة المبيعات .

الباب السابع

منافذ التوزيع فى التجارة الخارجية

منافذ التوزيع فى التجارة الخارجية

تنتقل السلع فى التجارة الداخلية من المنتج الى المستهلك الأخير ــ أو المستخدم الأخير ــ بطريقة مباشرة أو بطريقة غير مباشرة بواسطة عدد من الوسطاء Middlemen الذين يطلق عليهم المؤسسات التسويقية، مثل مؤسسات الجملة Wholesalers ومؤسسات التجزئة Retailers والسماسرة Brookrs ووكلاء البيع Agents ويتم انتقال السلع من المنتج الى المستهلك الأخير أو المستخدم الأخير بواسطة واحد من هؤلاء الوسطاء أو بواسطة أكثر من وسيط .

وفى حالة السلع الاستهلاكية يستطيع المنتج أن يختار احدى طرق التوزيع الآتية :

١ ــ البيع المباشر الى المستهلك : ويتم ذلك بواسطة مرور رجال البيع على منازل المستهلكين ، وقد يتم البيع بطريق البريد وذلك بواسطة كتالوجات توزع على المستهلكين ، وقد يتم أيضا بواسطة متاجر تجزئة يمتلكها المنتجون .

٢ ــ البيع الى متاجر التجزئة ، وقد يتم البيع الى عدد محدود من هذه المتاجر مثل متاجر الأقسام الكبرى Departments Stores أو مثل متاجر السلسلة Chain Stores ، وقد يتم البيع على نطاق واسع الى جميع متاجر التجزئة بأنواعها المختلفة ، أو قد يتم البيع الى عدد محدود منها .

٣ ــ البيع الى متاجر الجملة .

وفى حالة السلع الانتاجية يستطيع المنتج أن يستخدم الأسلوبين الآتيين:

١ ــ البيع المباشر الى مستخدمى السلعة مثل الفنادق والمستشفيات والهيئات الحكومية المختلفة والمصانع وغيرها ويتم ذلك عن طريق رجال البيع أو انشاء فروع للبيع .

٢ ــ البيع الى تجار الجملة الذين يبيعون بدورهم الى مستعملى السلعة.

وكمبدأ عام ينطبق ما تقدم على التجارة الخارجية فيستطيع المنتج

استخدام الأساليب السابقة فيما عدا بعض الاستثناءات بالنسبة للسلع الاستهلاكية وذلك فى حالة التوزيع المباشر الى المستهلك الأخير ، فلا يتصور من الناحية العملية استخدام هذه الطريقة فى حالة التجارة الخارجية ، ولكن هذه الطريقة بطبيعة الحالة تستخدم فى حالة بيع الخدمات فى الأسواق الأجنبية مثل بيع تذاكر الطيران والنقل البحرى والسياحة حيث تقوم الشركات بفتح مكاتب بيع لها فى البلاد الأجنبية تسوق خدماتها للمستهلك الأخير مباشرة .

ومن ناحية أخرى نجد أن هنالك اختلاف فى المسميات التى تطلق على الوسطاء فى حالة التجارة الخارجية عن المسميات التى تطلق عليهم فى حالة التجارة الداخلية حسب ما سوف نوضحه فيما بعد .

مزايا التوزيع المباشر :

تفضل المؤسسات الانتاجية القيام بتصدير منتجاتها مباشرة لعدد من الأسباب .

١ ــ الاتصال المباشر بالأسواق الخارجية للتعرف على احتياجات السوق الحقيقية والعوامل التى تؤثر فى تسويق السلع فى الأسواق الأجنبية .

٢ ــ تدعو طبيعة السلع المصدرة الى اتصال مباشر بين المنتج والمستورد ، فبعض السلع وبصفة خاصة المعدات والآلات يتم تسويقها على أساس مواصفات خاصة يتفق عليها بين البائع والمشترى ، وبالتالى فان الاتصال المباشر يساعد الطرفين على التعرف الدقيق على هذه المواصفات وبعض السلع تحتاج الي خدمات فنية بعد البيع .

ويهم المنتج أن يتم تأدية هذه الخدمات بكفاءة عالية ، ويرى أن قيامه بتسويق هذه المنتجات مباشرة فى الأسواق الخارجية سوف يوفر له الفرصة لأداء خدمة ما بعد البيع بطريقة أفضل .

٣ ــ يعتقد بعض المنتجين أن الوسطاء لا يعطون سلعهم العناية الكافية حيث انهم يقومون بالتعامل مع عدد من المنتجين الآخرين ولذلك فهم يفضلون التوزيع المباشر حتى يضمنوا توزيع سلعهم بدرجة أفضل .

٤ — بعض السلع يتم تسويقها على أساس التبادل Recopricty حيث يقوم المنتج بتصدير بعض منتجاته الى المنتجين فى البلاد الأجنبية ، مقابل استيراد بعض المنتجات التى لا ينتجها لأى سبب من الأسباب والتى تكمل تشكليه السلع التى ينتجها ، ونجد ذلك واضحا فى حالة البترول ومنتجاته وحالة منتجات الحديد والصلب حيث يصعب على المنتج فى أى بلد انتاج تشكيلة هذه المنتجات بالكامل أما لصغر الكمية من بعض الأصناف وأما لعدم قدرتهم من الناحية المالية على توفير المعدات اللازمة لانتاج هـذه الأصناف ، ولذلك فهم يفضلون انتاج عدد معين من تشكيلة هذه المنتجات وبكميات تزيد عن حاجة السوق المحلية ويقومون بتصدير الفائض الى بعض المؤسسات الأجنبية مقابل استيراد مـا ينقصهم من التشـكيلة من تلك المؤسسات ، ونفس الشىء يحدث بالنسبة للمؤسسات الانتاجية الأجنبية .

عيوب التوزيع المباشر :

على أنه من الناحية الأخرى هنالك عـدد من العوامل التى تمنع المنتجين من اتباع طريق التوزيع المباشر منها :

١ — ان هذا الطريق سوف يلقى أعباء ادارية جديدة على المنتج وهو يفضل أن يوفر طاقاته الادارية لحل مشاكل الانتاج والعمالة والتسويق الداخلى وغيرها ، ويرى أن الأفضل له القاء عبء التسويق الخارجى على عاتق المؤسسات التجارية المتخصصة فى التجارة الخارجية أعمالا لمبـدأ التخصص .

٢ — ان التوزيع المباشر يزيد من التكلفة فى معظم الأحيان وبصـفة خاصة اذا كان حجم التصدير ليس كبيرا نسبيا .

٣ — ومن الناحية العامة نجد أن القاء عبء عملية التصدير على كاهل المنشأة التجارية المتخصصة يساعد على سهولة دخول الأسواق الأجنبيـة نظرا للارتباط الوثيق بين كل من نشاط الاستيراد والتصدير وهو الشىء الذى لا تستطيع المؤسسات الانتاجية عمله فى معظم الأحيان .

٤ — وبالاضافة الى ما تقـدم فان قيـام مؤسسات تجارية متخصصة بالتصدير سوف يساعد على الحصـول على أسعار أفضل بسبب كبر حجم الصفقات التى يتعاملون بها اذ أنهم يعملون لحساب عدة مؤسسات انتاجية وبالتالى يمكنهم التعامل على أساس الصفقات الكبيرة .

على أن القرار باختيار طريق التوزيع المباشر أو غير المباشر يتوقف على عدد من العوامل التى يجب أن تؤخذ فى الاعتبار وهى :

عوامل خاصة بالمؤسسة :

١ ــ حجم المبيعات الخارجية .

٢ ــ المركز المالى للمؤسسة .

٣ ــ خبرة المؤسسة فى مجال التصدير .

عوامل خاصة بالنظام الاقتصادى فى البلد المصدر :

١ ــ اقتصاد حر أو اقتصاد مخطط .

٢ ــ مدى سيطرة القطاع العام على النشاط الاقتصادى .

٣ ــ نظام الدفع مع البلاد الأجنبية .

عوامل خاصة بالسوق الاجنبية :

١ ــ التنظيم العام للاقتصاد فى البلاد الأجنبية .

٢ ــ التكتلات الاقتصادية .

عوامل خاصة بالسلعة :

١ ــ طبيعة السلعة (سلعة انتاجية ، سلعة استهلاكية) .

٢ ــ طبيعة السلعة من ناحية كونها سلعة تقليدية فى الأسواق أم سلعة غير تقليدية .

منافذ التوزيع فى التجارة الخارجية فى مصر :

تستخدم مصر ثلاثة أنظمة من منافذ التوزيع فى مجال التجارة الخارجية وهى :

١ ــ نظام مجالس التسويق وهذا النظام مطبق بالنسبة للبترول والقطن .

٢ ــ نظام التوزيع المباشر وذلك بواسطة شركات الانتاج وذلك فى حالة السلع الصناعية ويتم ذلك بأسلوبين :

(أ) عن طريق ادارات التصدير أو البيع فى هذه الشركات .

(ب) عن طريق فروع هذه الشركات فى الأسواق الأجنبية .

(حـ) عن طريق مكاتب البيع المشتركة وذلك مثل مكتب بيع الأسمنت .

٣ ـ نظام التوزيع غير المباشر عن طريق شركات التجارة الخارجية ومكاتب التصدير التابعة للقطاع الخاص كما فى حالة تصدير المنتجات الزراعية وبعض المنتجات الصناعية .

نظام مجالس التسويق :

يتبع هذا النظام فى تصدير القطن حيث تقوم المؤسسة المصرية العامة وشركاتها بكل الوظائف التسويقية المختلفة .

ويتم تحديد أسعار شراء القطن فى الداخل قبل موسم الزراعة بوقت كاف ، كما يتم تحديد المساحة التى تزرع قطنا ، ويتم تحديد أسعار تشجيعية للرتب المختلفة ، وتقوم شركات القطن التابعة للمؤسسة بالشراء من المنتجين مباشرة عن طريق نظام التسويق التعاونى الزراعى ، ويتولى عملية الحلج شركات الحلج التابعة للمؤسسة وتتولى عملية الكبس شركة الكبس التابعة للمؤسسة .

وتقوم المؤسسة بتحديد أسعار التصدير فى بداية الموسم التصديرى ، وتتولى وكالة الأقطان التابعة للمؤسسة الاتصال بالعملاء فى الخارج وعقد الصفقات معهم .

وكذلك تخضع صادرات البترول لنظام مجالس التسويق حيث تحتكر المؤسسة العامة للبترول تصدير البترول الى الخارج . وتتولى الشركات التابعة للمؤسسة عمليات استخراج وتكرير البترول .

ويرجع ذلك الى ما تتميز به صناعة البترول بعدد من الخصائص منها (١) :

---

(١) رشاد البلبيسى ، تنظم الصادرات المصرية ، رسالة ماجستير تحت اشراف المؤلف ، سنة ١٩٧١ ص ٣٢١ .

١ ـ اتجاه المشروعات العاملة فى ميدان صناعة البترول الى تحقيق التكامل الرأسى وذلك بقيام هذه المشروعات بالسيطرة على كافة مراحل العملية الانتاجية والتسويقية من الكشف والاستخراج والنقل والتكرير والتصنيع والتوزيع .

٢ ـ اتجاه المشروعات العاملة فى ميدان صناعة البترول الى التركيز الاحتكارى .

٣ ـ الأسلوب المستخدم فى تصدير المنتجات البترولية حيث يستخدم أسلوب المقايضة فى تصدير المنتجات البترولية ، مثل قيام مصر بتصدير كل من خام البترول الثقيل والبنزين والمازوت ، وهى المنتجات التى يزيد انتاجها عن الطلب المحلى ، مقابل استيراد كل من خام البترول الخفيف والكيروسين والديزل والسولار وهى المنتجات التى لا يكفى انتاجها لسد احتياجات الاستهلاك المحلى .

مكاتب البيع المشتركة : (مكتب بيع الاسمنت) :

أنشىء هذا المكتب بموجب قرار وزير الاقتصاد رقم ١٠٨ لسنة ١٩٥٧ ليقوم بالوظيفة التسويقية لشركات الأسمنت .

ويدير المكتب لجنة خاصة يشترك فى عضويتها مندوب دائم عن وزارة الصناعة (الآن) وممثل عن كل شركة من شركات الأسمنت الأربعة وهى :

١ ـ شركة أسمنت بورتلاند طره المصرية .

٢ ـ شركة أسمنت بورتلاند حلوان

٣ ـ شركة الاسكندرية لأسمنت بورتلاند .

٤ ـ الشركة القومية لانتاج الأسمنت .

هذا وقد ثار الجدل(١) حول أنسب نظم منافذ التوزيع بالنسبة للمنتجات المصرية ، وترى أجهزة الانتاج أن تتولى بنفسها استيراد ما تحتاج اليه من مواد وخامات وتصدير ما لديها من فائض ، وترى شركات المؤسسة

---

(١) د . حسن توفيق ، الصادرات المصرية ، مجلة المحاسبة والادارة والتامين ١٩٦٥ م .

المصرية للتجارة أنها أقــدر من غيرها على أعمال الاستيراد والتصــدير باعتبارها جهازا متخصصا .

وذهب رأى ثالث (١) الى اقتراح انشاء شركة متخصصــة داخل كل مؤسسة نوعية تتولى أعمال التجارة الخارجية للقطاع النوعي .

وعلينا قبل أن تتخذ القرار فى هذه المشكلة أن تتذكر العوامل النظرية التى سبق أن ذكرناها فى مقدمة هــذا الباب والتى تؤثر فى اختيار منافذ التوزيع المناسبة وهى :

١ ــ طبيعة السلعة .

٢ ــ ظروف المنشأة من ناحية حجم المبيعات القابلة للتصدير والمركز المالى للمنشأة وخبرتها فى أعمال التصدير .

٣ ــ طبيعة السوق التجارية الدولية ، مثل منظمات التجارة الخارجية فى الدول المختلفة وحدة المنافسة الدولية وغيرها :

٤ ــ تكلفة أداء الخدمة التصديرية .

وقبل أن نبدأ فى مناقشــة الآراء المختلفة حــول الموضــوع لابد أن تتذكر هيكل الصادرات المصرية من السلع والمجموعات السلعية .

ففى عام ١٩٨٦/٨٥ بلغت قيمة الصادرات المصرية ٢,٥٨٣,٣ مليون جنيه وذلك على النحو التالى :

السلع	مليون جنيه	٪
السلع الزراعية :	٣٤٤,٤	١٣,٣
١ - القطن	٢٤٩,٣	٩,٦
٢ - حاصلات زراعية أخرى	٩٥,١	٣,٧
السلع الصناعية :	٢,٠٦١,١	٧٩,٨
١ - البترول	١,٦٦٤,٧	٦٤,٥
٢ - الغزل والنسيج	٢٢٨,٣	٨,٨
٣ - صناعات أخرى	١٦٨,١	٦,٥
سلع غير موزعة	١٧٧,٨	٦,٩
المجموع الكلى	٢,٥٨٣,٣	٪١٠٠

(١) د . اديب عبد الملك ، تنظيم التصدير فى القطاع العام ، سلسلة بحوث المعهد القومى للادارة العليا رقم ٥ سنة ١٩٦٢ .

واذا بدأنا بالسلع الزراعية نجد أن منتجى هذه السلع عبارة عن قلائين من صغار الزراع •

وتبين احصائيات توزيع الملكية الزراعية فى مصر عام ١٩٨٤ (١) لوجدنا أن مساحة الرقعة الزراعية تبلغ ٥٤٦٣ بالألف فدان يملكها ٣٤٨١ بالألف مالك منها ٢٨٩٧ فدان بنسبة ٩٥,٣٪ يمتلك كل منهم أقل من ٥ أفدنة فاذا أضفنا اليهم من يمتلك من ٥ - أقل من عشرة أفدنة تصبح جملة المساحة المنزرعة ٥٦٨ فدان بنسبة ٢,٥٪ لعدد الملاك وهى ١٠,٤٪ بالنسبة للمساحة المنزرعة كما يوضحها الجدول التالى :

توزيع الملكية الزراعية فى جمهورية مصر العربية
عام ١٩٨٤(١)

حجم الملكيات	عدد الملاك بالألف	المساحة بالألف فدان	النسبة المئوية لعدد الملاك	النسبة المئوية للمساحة
أقل من ٥ فدان	٣٣١٧	٢٨٩٧	٩٥,٣٪	٥٣,٠٪
٥ فدان -	٨٧	٥٦٨	٢,٥ ٪	١٠,٤٪
١٠ فدان -	٤٦	٥٩٣	١,٣ ٪	١٠,٩٪
٢٠ فدان -	٢٣	٦٤٨	٠,٧ ٪	١١,٩٪
٥٠ فدان -	٦	٤١٠	٠,٢ ٪	٧,٤ ٪
١٠٠ فدان (١)	٢	٣٤٧	-	٦,٤ ٪
الجملة	٣٤٨١	٥٤٦٣	١٠٠٪	١٠٠٪

(١) لايشمل أملاك الحكومة من الأراضى الصحراوية والبور والأراضى تحت التوزيع .
(٢) تمثل الشركات والهيئات والأفراد .

وبطبيعة الحال فان الامكانيات المالية والفنية لهؤلاء المنتجين محدودة للغاية ، ومن ثم فليس من المتصور قيام هؤلاء المنتجين الصغار المنتشرين فى

(١) الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء الكتاب الاحصائى السنوى ١٩٥٢ - ١٩٨٥ يونيو ١٩٨٦ ص ٨٥ .

أنحاء مصر القيام بتسويق انتاجهم فى الداخل ، فما بالنا بتصدير منتجاتهم الى الخارج ، وبطبيعة الحال فان تسويق الانتاج الزراعى فى هذه الحالة يحتاج الى عدد من الوسطاء لتجميع المنتجات ونقلها وتصنيفها وبيعها سواء فى السوق الداخلية أو الخارجية .

ولا شك أن قيام الشركات التابعة لقطاع التجارة بتصدير هذه السلع أمر لا مناص منه ولا أحد ينازعها فى ذلك فيما عدا القطن .

اذ يمثل القطن حوالى ٦٠٪ من قيمة السلع الزراعية المصدرة ، ومثل هذا المحصول يحتاج الى عدد من الخدمات التسويقية الخاصة به لتجهيزه للتصدير وبالذات عملية الحلج والكبس والتصنيف ، ثم أن محصول القطن يعتبر المحصول الرئيسى والنقدى للمنتج المصرى وهو لظروفه لا يستطيع الانتظار لتسويق الانتاج وهو لا يستطيع أن يحتمل المضاربات على الأسعار التى قد تحدث فى السوق ، ولذلك فان قيام جهاز موحد للاشراف على تصدير المحصول يتولى عملية التسويق من الحقل الى الميناء ، بل وقبل زراعة المحصول بوقت مناسب فيعلن الأسعار المناسبة والتى تشجع المزارع على الانتاج يعتبر من الأهمية بمكان ، وقد سبق أن أشرنا الى تجربة مجالس التسويق فى البلاد النامية وهو الأسلوب الذى أخذت به مصر فعلا ولذلك فقد أنشأت الدولة مجلسا لتسويق القطن أطلقت عليه « لجنة القطن المصري » وذلك بموجب القرار الجمهورى رقم ٩٧٢ لسنة ١٩٦١ والمعدل بالقرار الجمهورى رقم ١٧٢٢ لسنة ١٩٦٢ والتى تعدل اسمها فيما بعد الى المؤسسة المصرية العامة للقطن بموجب القرار الجمهورى رقم ١٨٩٩ لسنة ١٩٦١ وتختص المؤسسة بتنفيذ سياسة الحكومة فى تدعيم سوق القطن والمحافظة على مستوى أسعاره واستقرارها والمعاونة على تصريف القطن فى الداخل والخارج ولها فى سبيل ذلك :

١ ــ شراء القطن وبيعه للتصدير والاستهلاك المحلى .

٢ ــ الاضطلاع بمهمة موازنة أسعار القطن عن طريق العمليات التى تجريها لذلك فى أسواق القطن .

٣ ــ تنفيذ ما يعهد به اليها من عمليات التصدير .

٤ ــ تمويل مشتريات المغازل المحلية والعمل على توفير الرتب اللازمة لها .

وهنالك عدد من الشركات المتخصصة فى تصدير الأقطان وبعض شركات الحليج وشركة متخصصة فى كبس الأقطان .

أما البترول فقد أصبح يمثل ٦٤,٥٪ من قيمة الصادرات المصرية .

ونظرا لطبيعة البترول كسلعة استراتيجية ، فقد كانت المصالح الأجنبية تسيطر على انتاج وتكرير وتسويق البترول فى مصر ، ولذلك فقد قامت الدولة بتأميم هذه المصالح وأصبحت لها اليد الطولى فى هذا الميدان .

ونظرا لأن تسويق البترول فى الأسواق الدولية مازالت تسيطر عليه الكارتيلات الأجنبية العالمية الأمر الذى قد يعرض هذه العملية للمخاطر الكثيرة فكان لابد من استخدام أسلوب مجالس التسويق التى تسيطر على السلطة من مكان الانتاج الى مكان التصدير ولذلك فقد أنشأت الدولة المؤسسة المصرية العامة للبترول لتتولى استخراج وتكرير وتسويق البترول فى الداخل والخارج ، هذا بالاضافة الى أن طبيعة البترول الخام تختلف من بلد الى بلد وبالتالى فان البترول الخام المستخرج فى بلد من البلاد لا ينتج نفس المنتجات عند تكريره أو بعضها بنسب مختلفة عما ينتجه فى بلد أخرى .

ولذلك فقد تكون نسبة البنزين المنتج من بترول بلد معين أكبر من نسبة البنزين المنتج من بترول بلد أخرى ، ولذلك فاننا نجد بعض البلاد تصدر الفائض لديها من أحد مشتقات البترول وتستورد مقابله أحد المشتقات الأخرى والتى تزيد عن حاجة بلد ثانية . وفى مثل هذه الحالة يتم ذلك على أساس التبادل Recepreeity بين الشركات المنتجة للبترول فى البلاد المختلفة ، وكنتيجة لذلك فان المنطق يقضى قيام شركات البترول بالاتصال بزميلاتها فى البلاد الأجنبية وتبادل الفائض لديها من المشتقات المختلفة ، وليس هناك ضرورة لتدخل الوسطاء .

أما اذا انتقلنا الى السلع الصناعية وتبلغ قيمتها ٢٦١,١ مليون جنيه فى عام ١٩٨٦ وتكون فى مجموعها حوالى ٧٩,٨٪ من اجمالى الصادرات فانه يمكن التمييز بين نوعين من السلع وهما مجموعة السلع الانتاجية ومجموعة السلع الاستهلاكية ويدخل ضمن المجموعة الأولى غزل القطن والأسمنت وصناعة الماكينات ووسائل النقل أما المجموعة الثانية فيدخل ضمنها المنسوجات والملابس الجاهزة والأحذية والسكر المكرر .

وهذا وقد بلغت جملة صادرات شركات التجارة الخارجية خلال عام ١٩٨٦/٨٥ ٣٦٠,٠ مليون جنيه مستهدفة بالخطة بزيادة قدرها ٤٥,٣ مليون جنيه بنسبة ١٧٪ ومقابل ٢٥٩,٠ مليون جنيه محققه خلال عام ١٩٨٤/١٩٨٥ بزيادة قدرها ٤٧ مليون جنيه بنسبة ١٨٪ .

وفيما يلى بيان بالصادرات المحققة خلال عام ٨٦/٨٥ مقارن

بيـــــان	عام ١٩٨٦,٨٥ خطة	فعلى	نسبة التنفيذ ٪	الاهمية النسبية ٪	عام ١٩٨٥,٨٤ فعلى	الاهمية النسبية ٪	نسبة المحقق المقارن
صادرات لحساب الشركات	١٢١,٩	١٣١,١	١٠٨	٤٣	١١٣,٥	٤٤	١١٦
صادرات لحساب الغير	١٣٨,٨	١٧٤,٩	١٢٦	٥٧	١٤٥,٥	٥٦	١٢٠
اجمالى الصادرات	٢٦٠,٧	٣٠٦,٠	١١٧	١١٧	٢٥٩,٠	١٠٠	١١٨

أما بالنسبة للمجموعة الأولى وهى السلع الانتاجية فكما بينا من قبل فان طريقة التصدير المباشر هى الأكثر مناسبة لها . وذلك لاكثر من سبب ، فالسوق بصفة عامة محدودة سواء من الناحية الجغرافية « أى منطقة التوزيع » أو من ناحية عدد المشترين مما يجعل عملية الاتصال بهم سهلة ، فضلا عن ضرورة الاتصال المباشر لتحديد المواصفات ، وهنا نرى المنتج يستطيع القيام بتصدير هذه المنتجات بنفسه اذا رغب فى ذلك وكان لديه الجهاز التصديرى الكفء .

أما المجموعة الثانية من السلع الصناعية وهى السلع الاستهلاكية فمن الممكن أن تشترك شركات الانتاج مع شركات التجارة فى التصدير ، والعبرة هنا بقدرة كل منهما فى الحصول على أفضل الأسعار وفى فتح أسواق جديدة. على أنه من ناحية أخرى فلا يجوز لشركات الانتاج القيام بالتصدير بنفسها الا فى الأحوال الآتية :

١ ــ اذا كانت لها خبرة سابقة فى هذا المجال وتربطها بالشركات المستوردة علاقات قوية ، وفعلا فان لدينا بعض الشركات الانتاجية مثل شركة مصر للغزل والنسيج بالمحلة الكبرى فان لها تاريخ طويل فى مجال التصدير بل وقبل أن تنشأ مؤسسة التجارة والشركات التابعة لها ، ومثل

هذه الشركات الناجحة لا يجوز لنا أن نعترض طريقها ونطلب منها ايقاف نشاطها التصديرى واسناده الى شركات التجارة .

٢ – اذا كان حجم التصدير من الكبر بحيث يغطى تكاليف انشاء ادارة للتصدير داخل الشركة ، بمعنى أن مجمل الربح يغطى تكاليف التصدير ويحقق فائضا من الربح ، أما فى غير هذه الحالة فليس من المنطق الاقتصادى أن نسمح لكل وحدة انتاجية أن تقوم بالتصدير بنفسها حيث يكون من الأوفق اقتصاديا أن تسند عملية التصدير لاحدى شركات التجارة .

٣ – اذا كانت السلعة تحتاج الى خدمات فنية بعد البيع مثل وسائل النقل والماكينات الكهربائية ، بهذا نرى أنه من الأفضل أن تتولى الشركات المنتجة تصدير انتاجها بنفسها ، على أنه بالاضافة الى ما تقدم فليس من المنطق أن نحرم على الشركات التجارية أن تقوم بتصدير أية سلعة فى الأحوال الآتية :

١ – اذا أمكن لهذه الشركات الحصول على أسعار أفضل .

٢ – اذا أمكن لهذه الشركات فتح أسواق جديدة .

٣ – اذا تعاقدت مع الشركات الانتاجية على شراء منتجاتها وتحملت كل مخاطر التسويق فى الأسواق الأجنبية . أما أنها تطالب بتصدير الانتاج على أساس الوسيط الذى يتقاضى عمولة ولا يمتلك البضاعة فهذا أمر غير منطقى .

وأخير فهنالك بعض الحالات التى تقتضى معالجة خاصة . فمثلا قد يقام مصنع تستورد آلاته ومعداته وربما خاماته من الخارج وذلك عن طريق الاقتراض ويكون من المتفق عليه مع المورد أن يتم سداد الثمن عينا من انتاج المصنع على عدد من السنوات ، وذلك مثل حالة شركة شبين الكوم للغزل والنسج . ففى هذه الحالة يكون التصدير مباشرا بين المنتج والمستورد فى الخارج .

كذلك بالنسبة للتصدير الى بلاد الكتلة الشرقية حيث يكون هنالك مشترى واحد طبقا لتنظيمات التجارة الخارجية بهذه البلاد كما شاهدنا من قبل ، فان المنطق يقتضى أن يقابل هذا المشترى بائع واحد من مصر ، وفى هذه الحالة يكون البائع الواحد من بين شركات التجارة التابعة للمؤسسة المصرية العامة للتجارة .

والخلاصة أنه لا يمكن اتباع أسلوب واحد لتصدير المنتجات الصناعية والمهم هو اختيار الأسلوب المناسب الذى يساعد على تنمية الصادرات وبأقل تكلفة ممكنة ، ولا يمكن القول بأن شركات الانتاج هى التى يجب أن تصدر انتاجها • ولا يمكن القول بأن شركات التجارة هى التى تتولى تصدير الانتاج حيث يتوقف تحديد منفذ التصدير على مجموعة عوامل كما شرحنا من قبل •

على أنه ليس من شك فى ضرورة وجود تعاون بين القطاعين ، وفى ضرورة وجود وسيلة ما لتنسيق نشاط القطاعين للحصول على أفضل الشروط ومن الممكن أن يتم ذلك عن طريق تشكيل لجان دائمة من القطاعين سواء فى مجال التخطيط أو التنفيذ وسواء أطلقنا عليها المجالس السلعية أو لجان البت أو مجالس التخطيط السلعى ، ومن ناحية أخرى فلابد أن تستعين شركات التجارة بعدد من الفنيين من الشركات الانتاجية عن طريق الاعارة أو بصفة دائمة للعمل بها فى وظائف رجال البيع الفنيين الذين يقومون بدراسة احتياجات العملاء من الناحية الفنية ، كما يمكن أيضا لشركات الانتاج الاستفادة من خبرة رجال البيع فى شركات التجارة فى شغل الوظائف بالادارات التصديرية بها سواء عن طريق الاعارة أو عن طريق التعيين الدائم، كما أن اشتراك رجال التصدير فى شركات الانتاج مع رجال التصدير فى شركات التجارة فى برامج تدريبية مشتركة أو فى وفود تجارية مشتركة لدراسة الأسواق الأجنبية أو مؤتمرات دولية ، سوف يساعد كثيرا فى تقريب وجهات النظر بين الطرفين والوصول الى أنسب الحلول لتنمية الصادرات المصرية •

الباب الثامن

سياسة تحديد الأسعار فى التجارة الخارجية

سياسة تحديد الأسعار فى التجارة الخارجية

لا يختلف الاطار العام لتحديد الأسعار فى التجارة الخارجية عنه فى حالة التجارة الداخلية .

ومن الناحية الاقتصادية هنالك ثلاث حالات هى :

١ - حالة المنافسة الكاملة .

٢ - حالة الاحتكار .

٣ - حالة المنافسة الاحتكارية .

وفى ظل حالة المنافسة يتحدد السعر بنسبة تلاقى قوى العرض والطلب وليس للمنتج أى دخل فى تحديد السعر .

وقد وضع الاقتصاديون عددا من الشروط لسريان حالة المنافسة الكاملة منها أن عدد البائعين والمشترين كبير نسبيا وأن حصة كل منهم صغيرة ، ومنها أن السلع والبائعين متجانسة تماما ، ومنها أنه لا توجد عوائق على النقل . ومنها توفر المعلومات لدى البائع والمشترى .

ومن الناحية العملية يصعب وجود هذه الشروط ، ولذلك فان حالة المنافسة الكاملة هى حالة افتراضية .

أما حالة الاحتكار حيث يكون للبائع قدرة كبيرة على تحديد سعر البيع الذى يحقق له أكبر عائد ممكن .

ومن الناحية العملية قل أن نجد حالة الاحتكار ، فالاحتكار مرفوض شرقا وغربا لمساوئه العديدة وما يحيط به من استغلال للمواطنين .

أما الحالة الأخيرة وهى حالة وسط بين الحالتين السابقتين فهى تمثل الحالة التى لا تكون للمنتج فيها القدرة على تحديد السعر الذى يبيع به وهى حالة المنافسة ، وكذلك الحالة التى يكون للبائع فيها القدرة على تحديد السعر الذى يحلو له ، وهى حالة الاحتكار .

وفى ظل حالة المنافسة الاحتكارية يمكن للبائع تحديد الأسعار ، ولكن قدرته ليست مطلقة كما فى حالة المنافسة ، ولكنها محكومة بعـدد من المتغيرات وهى :

١ ـ منفعة السلعة للمشترى .

٢ ـ تكاليف الانتاج والتسويق .

٣ ـ أسعار المنافسين .

٤ ـ السياسات البيعية الأخرى .

٥ ـ دورة السلعة .

٦ ـ عوامل أخرى .

وسوف تتناول هذه العوامل بشيء من التفصيل فيما يلى (١) :

اثر المشترى :

يمكن التميز بين نوعين من المشترين :

النوع الأول : هو المؤسسة التجارية التى تشترى السلعة للاتجار فيها أو لاستخدامها ، وهنا نجد أن الدافع الأساسى للشراء هو دافع الربح ، وبالتالى ، فان سياسة التسعير يجب أن تمكن هذه المؤسسات من اعادة بيعها وتحقيق ربح مناسب .

والنوع الثانى من المشترين : هو المستهلك الأخير وهنا لابد أن تراعى سياسة الأسعار العوامل التالية :

١ ـ مرونة الطلب على السلعة ، ونعنى بذلك درجة استجابة الكمية المباعة الى التغير فى سعر السلعة من تخفيض أو زيادة .

٢ ـ الأسعار المعتادة فى السوق ؛ وفى هذه الحالة يصعب على المنتج الخروج عن التقليد السائد فى السوق بالنسبة لطريقة تسعير بعض السلع .

٣ ـ أسعار التفاخر التى تتناسب مع نوع معين من المستهلكين ذوى الدخل المرتفع .

٤ ـ الأسعار التى تبدو منخفضة والتى يهتم بها المستهلكون من ذوى الدخول المحدودة (١) .

---

(١) لمزيد من التفاصيل راجع : د . حسن توفيق . ادارة المبيعات ١٩٨٦/٨٥ الباب التاسع .

اثر التكاليف على الاسعار :

لاشك أن الأسعار يجب أن تغطى التكاليف فى المدة الطويلة ، على أنه فى خلال الفترة القصيرة نجد أن الكثير من الصناعات لا تعمل بكامل طاقاتها الانتاجية ، وهنا ليس من الضرورى أن تغطى الأسعار التكاليف الكلية للسلعة ، ويمكن فى هذه الحالة تشغيل الجزء العاطل من الطاقة الانتاجية وتسعير الانتاج فى هذه الحالة على أساس أن يغطى السعر التكاليف المباشرة، ويسمح بتحقيق فائض من الربح على أنه يلزم فى هذه الحالة عز الطلب على القدر الاضافى عن الطلب على الانتاج الأصلى . والا أدى ذلك الى انخفاض السعر وانخفاض الربح نتيجة لزيادة الكمية المعروضة من السلعة ، على أنه فى جميع الأحوال يجب أن يتحدد سعر البيع بحيث يمكن المنتج من تجاوز نقطة التعادل .

وبالاضافة الى ما تقدم فان هناك صعوبة فى الوصول الى تكلفة السلعة مثل حالة المنتجات المتعددة التى تخرج من مرحلة معينة من مراحل الانتاج ومثل حالة تحميل تكاليف التوزيع على السلع المختلفة التى يوزعها .

ومما يزيد من صعوبة الأمر أن بعض المنتجات العرضية By Products لها قيمة تجارية كبيرة فى السوق بينما أن تكاليف انتاجها لا شىء ، ومن أمثلة ذلك : الأفران فى صناعة الحديد والصلب حيث ينتج منها أجود أنواع السماد (سوبر فوسفات) وأجود أنــواع الأسنت (الأسمنت الحديدى) وهنا نتساءل اذا كان التكاليف هى العنصر الوحيد الذى يتم على أساسه تسعيرة هذه المنتجات ، كم يدفع سعر بيعها فى السوق ؟

اثر المنافسة :

لا يمكن تجاهل الأسعار التى تباع بها السلعة المنافسة عن تحديد أسعار المنتجات ، وفى هذه الحالة يمكن للمنتج اتباع ثلاث سياسات :

السياسة الاولى وهى مجاراة أسعار السوق ، وهنا لا يكون هنالك رد فعل من جانب المنافسين الآخرين .

والسياسة الثانية هى البيع بأقل من سعر السوق ، وهنـــا يجب أن يكون التخفيض فى السعر ملحوظا للمشترى ؛ ومن ناحية أخرى يجب

ألا ينخفض السعر الى الحد الذى يقلل من دخل المنتج أو الى الحد الذى قد يثير الشكوك فى نفس المستهلك نحو جودة السلعة .

والسياسة الثالثة هى البيع بأعلى من سعر السوق . وتنجح مثل هذه السياسة فى حالة السلع التى لها شهرة خاصة ، أو السلع التى لها علامة تجارية مميزة .

اثر السياسات التسويقية الأخرى :

تؤثر سياسات التسويق الأخرى مثل سياسة منافذ التوزيع وسياسة الاعلان وغيرها على سياسة تحديد الأسعار التى تتبع .

فاذا أخذنا سياسة الاعلان كقاعدة عامة يمكن القول بأن السلع التى يعلن عنها بدرجة كبيرة يمكن بيعها بأسعار مرتفعة نسبيا .

اثر دورة السلعة :

تمر السلع عادة بثلاثة مراحل هى :

المرحلة الاولى : وهى مرحلة ظهور السلعة فى السوق لأول مرة ، وفى خلال هذه المرحلة يكون توزيع السلعة محدودا .

المرحلة الثانية : وفى خلال هذه المرحلة تزداد شهرة السلعة ، وينتشر توزيعها على نطاق كبير .

المرحلة الثالثة : وفى خلال هذه المرحلة يدخل عدد المنتجين ميدان الانتاج ، وتزداد المنافسة كما يظهر خلالها عدد من السلع البديلة التى تقلل من المميزات التى تتمتع بها السلعة .

وفى خلال هذه المراحل الثلاثة تحدث تغييرات مستمرة على درجة مرونة الطلب على السلعة ، وكذلك تتغير تكاليف الانتاج والتوزيع الأمر الذى يؤثر بدوره على سياسة تحديد الأسعار .

وفى المرحلة الأولى يمكن اتباع أحد سياستين عند تحديد أسعار البيع :

السياسة الاولى : وتقوم على أساس البيع بسعر مرتفع لعدد محدود من المستهلكين ، ويمكن اتباع هذه السياسة فى حالة السلع التى تتمتع بميزات خاصة لا توجد بالسلع الأخرى المماثلة وبشرط أن يصحب ذلك حملة اعلانية ضخمة .

والسياسة الثانية : وتقوم على أساس البيع بسعر منخفض ، وتكون سياسة البيع بالأسعار المخفضة بمثابة عائق يمنع أو يؤخر ظهور المنافسة ، ويشترط لنجاح هذه السياسة أن تكون مرونة الطلب على السلعة كبيرة فى المدى القصير .

وفى المراحل التالية وبصفة خاصة المرحلة التى ينمو فيها الطلب على السلعة ، ويبدأ ظهور المنافسين فيها وتتلاشى الفروق المادية بين السلع مثل حالة السيارات ، فان من مصلحة المنتج اتباع سياسة البيع بسعر منخفض .

سياسة الخصم :

ويرتبط بسياسة تحديد الأسعار تحديد سياسة الخصم الذى يمنح للعملاء ، وهنالك خمسة عوامل يتوقف عليها الخصم الذى يمنح للمشترى وهى :

١ ـ الكمية المشتراة .
٢ ـ مركز المشترى فى هيكل منافذ التوزيع .
٣ ـ وقت الشراء .
٤ ـ طريقة سداد الثمن .
٥ ـ مكان المشترى .

ويسمى الخصم فى الحالة الأولى بخصم الكمية ، ويسمى فى الحالة الثانية بالخصم التجارى ، وفى الحالة الثالثة بالخصم الموسمى ، وفى الحالة الرابعة بالخصم النقدى ، وفى الحاة الأخيرة باخصم الجغرافى .

ويمنح المنتجون خصم الكمية لعدد من الأسباب ، منها تشجيع العملاء على شراء كميات كبيرة مما يكون له أثره فى تخفيض تكاليف الانتاج والتوزيع ، وثانيا فان خصم الكمية قد يستخدم لتفادى مشكلة تصنيف العميل حسب مركزه ، ويحدث ذلك عندما يقوم العميل بالاتجار فى الجملة والتجزئة فى نفس الوقت مما يصعب معه اعتباره تاجر جملة أو تاجر قطاعى .

أما الخصم التجارى فهو الخصم الذى يتوقف على نوع العميل فى هيكل منافذ التوزيع ، هل هو تاجر جملة أم تاجر تجزئة ؟

ولا يجوز السماح لتاجر التجزئة فى الحصول على نسبة خصم أعلى من المحدد له اذا أراد الشراء مباشرة من المنتج ، والا نتج عن ذلك أضرار بتاجر

الجملة • ومن ناحية أخرى فان نسبة الخصم المحددة يجب أن تكون معادلة تقريبا لما يحصل عليه الموزع من مجمل ربح ، فاذا زادت نسبة الخصم عن نسبة مجمل يشجع ذلك الموزعين على تخفيض سعر البيع لعملائهم •

أما الخصم الموسمى فهو الخصم الذى يمنحه المنتج لعملائه فى مواسم انخفاض الطلب على منتجاته تشجيعا للمشترى على الاستمرار فى الشراء بنفس المقادير التى تعودوا عليها ، وقد يعطى هذا الخصم لتقليل مصاريف التخزين •

أما الخصم النقدى فهو ما يسمح به البائع للمشترى اذا قام بسداد قيمة مشترياته خلال فترة معينة ، وفى هـذا الصدد يمكن النظر الى هذا الخصم بمثابة مكافأة للعميل الذى يقوم بالسداد حيث أن السماح بالبيع الآجل يحمل البائع بعض التكاليف ،وقد يعرضه للخسارة الناشئة عن اعسار بعض العملاء ، كما يمكن اعتبار هذا الخصم بمثابة مصروفات تحصيل غير مباشرة •

بعض المشاكل الخاصة عند تحديد أسعار البيع :

هنالك بعض المشاكل الخاصة ببعض السلع التى يجب دراستها عند تقرير سياسة تحديد الأسعار ، فمثلا هنالك مشكلة تحديد سعر الأجزاء الاضافية Accessories وهى الأجزء التى يمكن اضافتها الى السلعة ولكنها لا تعتبر جزءا أساسيا منها وذلك مثل الراديو والساعات والاطار الاضافى فى حالة السيارة ، والسؤال هو هل من الأفضل تحديد سعر لهذه الأجزاء ؟ وليس من شك فى أن تحديد سعر خاص لهذه الأجزاء يسمح للمنتج بالاعلان عن أسعار مخفضة للسلعة ، ومن ناحية أخرى فقد يكون من الأفضل تحديد سعر منخفض للأجزاء الاضافية اذا بيعت الأجزاء الاضافية كمجموعة متكاملة ، وفضلا عن ذلك فان تحديد مستوى سعر بيع الأجزاء الاضافية يتوقف على نظرة المشترى الى هذه الأجزاء فاذا كانت نظرة المستهلك الى هذه الأجزاء على أنها من قبيل الكماليات يمكن بيعها بسعر مرتفع نسبيا ، أما اذا كانت من قبيل الأجزاء شبه الضرورية فان سعر بيعها يكون منخفضا نسبيا •

وهنالك مشكلة أخرى بالسلع التى تحتاج الى قطع غيار ، والسؤال هو هل يتم تسعير قطع الغيار على مستوى عال أم مستوى منخفض ؟

الناحية التطبيقية فى تحديد الأسعار :

من الناحية التطبيقية يوجد أكثر من طريقة لتحديد أسعار البيع وهى :

١ ــ طريقة التكاليف وهى تنقسم الى :

(أ) طريقة مجمل الربح الثابت Cot-pluos

(ب) طريقة مجمل الربح المتغير Flexible mark up pricing

٢ ــ طريقة المحاولة والخطأ Trial & Error pricing

٣ ــ وأكثر الطرق انتشارا هى طريقة التكاليف وهى تعتمد على اضافة نسبة معينة على تكاليف الانتاج لتحديد أسعار البيع .

ويحاول بعض المنتجين تحديد نسبة الاضافة على أساس معدل الاستثمار المرغوب فيه ، وبعبارة أخرى يحدد المنتج نسبة الاضافة التى تمكنه من تحقيق أرباح بمعدل استثمار معين ، ويعاب على هذه الطريقة أنها تتغاضى عن دراسة الطلب على السلعة كما تتجاهل هذه الطريقة أثر المنافسة بالنسبة للأسعار المحددة .

وطبقا لطريقة مجمل الربح المتغير ، فان المنتج يغير مجمل الربح كلما تغيرت الظروف الاقتصادية . فعندما تتحسن الظروف الاقتصادية يزيد المنتج ما يضيفه من مجمل الربح والعكس فى حالة الركود ، فان المنتج يقلل من نسبة مجمل الربح .

مشاكل خاصة بتحديد اسعار التصدير :

هناك بعض المشاكل الخاصة بتحديد أسعار التصدير نذكر منها ما يلى:

١ ــ تكاليف الشحن والتأمين .

٢ ــ تقلبات أسعار المواد الأولية فى الأسواق الدولية ،

شروط الشحن والتامين وعلاقتها بالأسعار :

من وجهة نظر المستورد لا يعتبر ثمن الشراء هو الثمن الذى تباع به البضاعة ، ولكن ثمن السلعة فى نظرة عبارة عن جملة التكاليف التى يدفعها للحصول على البضاعة ، وعلى ذلك فثمن البيع الذى يتقاضاه البائع يجب أن يضاف اليه أو يخصم منه تكاليف الشحن والتأمين من وجهة نظر المستورد .

وبعبارة أخرى فان تكاليف الشحن والتأمين يعتبر جزءا أساسيا من ثمن السلعة سواء بالنسبة للمصدر أو بالنسبة للمستورد .

ومن الضرورى الاتفاق على طريقة سداد تكاليف الشحن والتأمين حتى لا يحدث أى خلاف بين الطرفين ، ومن جهة أخرى فان تحديد من يتحمل هذه التكاليف يترتب عليه أيضا تحديد المسئولية عن الأخطار التى تتعرض لها البضاعة أثناء الطريق .

هذا وقد اعتمدت غرفة التجارة الدولية بباريس عددا من الأساليب الموحدة التى تبين ما يستخدم فى عقود التجارة الخارجية ، وذلك منعا لأى لبس ، وتطلق على هذه المصطلحات Incoterms وفيما يلى بيان هذه الشروط :

١ - تسليم الموقع :

(أ) تسليم المصنع Eximll/Exworks

(ب) تسليم المزرعة Ex — plantation

(حـ) تسليم المخازن Ex — warehouse

ويطلق عليها بالفرنسية Al'usine

وطبقا لهذا الشرط تحدد مسئولية كل من البائع (المصدر) والمستورد (المشترى) على النحو التالى :

مسئولية البائع :

١ - تجهيز السلعة المباعة تحت تصرف المشترى فى المكان المتفق عليه .

٢ - اعداد العبوات اللازمة وعلى حسابه لتمكين المشترى من استلام السلعة .

٣ - تحمل نفقات التفتيش الخاصة بالجودة والميزان والعد اللازم لوضع البضاعة تحت تصرف المشترى .

٤ - تحمل جميع المخاطر والنفقات حتى استلام المشترى للبضائع فى الوقت المتفق عليه .

٥ - تقديم المعاونة اللازمة للمشترى للحصول على المستندات اللازمة له من البلد المصدرة .

مسئولية المشترى :

١ ـ استلام البضاعة بمجرد وضعها تحت تصرفه فى المكان والموعد المتفق عليه وسداد الثمن حسب الاتفاق .

٢ ـ تحمل جمع التكاليف والمخاطر من وقت وضع البضاعة تحت تصرفه وبشرط مطابقة السلعة لما هو متفق عليه .

٣ ـ تحمل الرسوم الجمركية المفروضة على الصادرات .

٤ ـ تحمل جميع التكاليف الخاصة بالحصول على المستندات اللازمة ، ويدخل فى ذلك تكاليف شهادة المنشأ ورخصة الاستيراد والمصاريف القنصلية .

ثانيا : التسليم على عربة السكك الحديدية ، ويطلق عليها F. O. R.
والتسليم على ظهر السيارة Free On truck F. O. T.

ويطلق عليها باللغة الفرنسية Franco Wagon . .

وطبقا لهذا الشرط تتحدد المسئوليات على النحو التالى :

مسئولية البائع (المصدر) :

١ ـ يتحمل البائع جميع تكاليف ومخاطر البضائع حتى تسليم العربة أو السيارة بحمولتها الى هيئة الشحن (هيئة السكك الحديد أو شركة النقل) .

٢ ـ تحمل تكاليف الحزم الا اذا كان العرف يقضى بتسليم البضائع بدون حزم .

٣ ـ تحمل تكاليف عمليات التفتيش والعد والوزن اللازمة لتسليم البضاعة الى شركة النقل .

٤ ـ اخطار المشترى بدون أى ابطاء بأن البضاعة سلمت لشركة النقل .

٥ ـ تزويد المشترى وعلى حسابه بمستندات الشحن العادية .

٦ ـ تزويد المشترى ، بناء على طلبه وعلى نفقته بشهادة المنشأ .

٧ ـ مساعدة المشترى بناء على طلبه وعلى نفقته فى الحصول على المستندات التى تصدر فى البلد المصدرة والتى يحتاج اليها المشترى .

مسئولية المشترى :

١ ــ استلام البضاعة عند تسليمها لهيئة النقل ودفع الثمن .

٢ ــ تحمل جميع النفقات والمخاطر منذ وقت تحميل السيارة أو العربة وتسليمها لهيئة النقل .

٣ ــ تحمل الرسوم الجمركية وأية ضرائب أخرى تفرض على السلع المصدرة .

٤ ــ تحمل جميع نفقات الحصول على المستندات فى البلد المصدر ويدخل ضمن ذلك تكاليف شهادة المنشأ والمصاريف القنصلية .

ثالثا : التسليم بجوار السفينة : F. A. S. Free Alongside Ship

اى فى ميناء الشحن ويطلق عليه بالفرنسية :

Franco le long du Navire

مسئولية البائع : (المصدر) :

١ ــ تسليم البضاعة بجوار السفينة على رصيف الشحن الذى يحدده المشترى فى ميناء الشحن فى الوقت أو الفترة المتفق عليها واخطار المشترى فورا بذلك .

٢ ــ تقديم المساعدات التى يطلبها المشترى وعلى نفقته ومسئوليته اللازمة للحصول على ترخيص التصدير أو أية موافقات حكومية أخرى .

٣ ــ تحمل جميع التكاليف والمخاطر حتى وضع البضاعة على الرصيف فى ميناء الشحن .

٤ ــ تحمل تكاليف الحزم .

٥ ــ تحمل نفقات التفتيش والعد والوزن اللازم لوضع البضاعة على الرصيف .

٦ ــ تحمل تكاليف اعداد مستندات الشحن على المركب المحددة .

٧ ــ تزويد المشترى بناء على طلبه وعلى نفقته بشهادة المنشأ .

٨ ــ مساعدة المشترى بناء على طلبه وعلى مسئوليته ونفقته فى الحصول على أية مستندات يلزم اصدارها من البلد المصدرة ليسهل عليه استيراد البضاعة فى بلد المستورد .

مسئولية المشترى (المستورد) :

١ ـ اخطار البائع باسم سفينة الشحن وتاريخ الشحن ورصيف الشحن .

٢ ـ تحمل جميع النفقات والمخاطر ابتداء من وضع البضاعة على الرصيف .

٣ ـ تحمل أية تكاليف اضافية بسبب عدم وصول السفينة فى الوقت المحدد أو عدم استطاعتها أخذ البضاعة .

٤ ـ تحمل جميع نفقات الحصول على المستندات .

رابعا : التسليم على ظهر السفينة Free On Board (F.B.B)

ويطلق عليها بالفرنسية : Franco berd

مسئولية البائع :

١ ـ تسليم البضاعة على ظهر السفينة التى يحددها المشترى وفى ميناء الشحن المحدد واخطار المشترى بذلك .

٢ ـ استخراج رخصة التصدير والموافقات الحكومية اللازمة على حسابه وتحت مسئوليته .

٣ ـ تحمل جميع النفقات والمخاطر حتى موعد وضع السلع على ظهر السفينة ، ويدخل ضمن ذلك الضرائب والمصاريف اللازمة لتصدير البضاعة ووضعها على ظهر السفينة .

٤ ـ تحمل مصاريف الحزم الا اذا كان العرف لا يقضى بذلك .

٥ ـ تحمل نفقات التفتيش والوزن والعد والقياس اللازم لتسليم البضاعة .

٦ ـ تحمل نفقات تزويد المشترى بمستندات الشحن .

٧ ـ تزويد المشترى وبناء على طلبه وعلى نفقته بشهادة المنشأ .

٨ ـ تزويد المشترى وبناء على طلبه وتحت مسئوليته بكل المساعدات اللازمة للحصول على بوليصة الشحن وغيرها من المستندات .

مسئولية المشترى :

١ ـ تأجير سفينة أو حجز فراغ فى سفينة على حسابه واخطار البائع بذلك وتحديد اسم رصيف الشحن وتواريخ الشحن .

٢ — تحمل جميع النفقات والمخاطر ابتداء من وضع البضاعة على ظهر السفينة •

٣ — تحمل النفقات الاضافية لسبب تأخر السفينة المحددة عج الوصول فى الموعد المتفق عليه أو عدم استطاعتها أخذ البضاعة •

٤ — تحمل النفقات الخاصة بالحصول على بوليصة الشحن •

خامسا : التكاليف والنولون C. & F. Cost & Freight

ويطلق عليها بالفرنسية Cout et Fret

مسئولية البائع :

١ — التعاقد على نقل البضاعة الى ميناء الوصول وتحمل أجور النقل ومصاريف التفريغ فى ميناء التفريغ •

٢ — الحصول على ترخيص التصدير وعلى حسابه •

٣ — شحن البضاعة على حسابه على ظهر السفينة فى ميناء الشحن وفى التاريخ المحدد واخطار المشترى بذلك •

٤ — تحمل مخاطر ونفقات البضاعة ابتداء من وضعها على ظهر المركب •

٥ — تسليم المشترى بوالص الشحن وفواتير البضاعة وعلى حسابه •

٦ — تحمل تكاليف التفتيش والعد والوزن والقياس الخاصة بشحن البضاعة •

٧ — تحمل الرسوم الجمركية والضرائب حتى وقت شحن البضاعة •

مسئولية المشترى :

١ — استلام البضاعة فى ميناء الوصول وتحمل جميع النفقات (فيما عدا أجور الشحن) التى تصرف أثناء الطريق حتى وصولها الى ميناء الوصول وتحمل كذلك مصاريف التفريغ •

٢ — تحمل نفقات الحصول على شهادة المنشأ

سادسا : التكاليف والتامين والنقل (C. I. F.) Cost, Insurance, Freight

ويطلق عليه بالفرنسية Cout, assurance, Fret (C,A,F,)

مسئولية البائع :

١ ـ شحن البضاعة وعلى نفقته الى ميناء الوصول ودفع تكاليف النقل والتفريغ فى ميناء التفريغ •

٢ ـ الحصول على ترخيص التصدير على نفقته •

٣ ـ شحن البضاعة على نفقته على ظهر السفينة فى ميناء الشحن فى الموعد المتفق عليه واخطار المشترى •

٤ ـ الحصول على بوليصة تأمين بحرى ضد أخطار النقل وعلى حسابه •

٥ ـ تويد المشترى ببوليصة الشحن الى ميناء الوصول وفواتير البضاعة وبوليصة التأمين •

٦ ـ تحمل تكاليف التفتيش والعد والوزن والقياس اللازمة لشحن البضاعة •

مسئولية المشترى :

١ ـ استلام البضاعة فى ميناء الوصول وتحمل كافة النفقات فيما عدا أجور الشحن ونفقات التأمين البحرى •

٢ ـ تحمل جميع مخاطر البضاعة من لحظة تفريغها من على ظهر السفينة فى ميناء الوصول •

٣ ـ تحمل نفقات الحصول على شهادة المنشأ •

٤ ـ تحمل جميع النفقات الخاصة بالاستيراد •

دور الاتفاقيات السلعية الدولية فى تحديد اسعار المواد الأولية :
International Commodity agreements

تتعرض أسعار المواد الأولية فى الأسواق الدولية الى تقلبات مستمرة من وقت لآخر ، هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فان أسعار المواد

الأولية تظهر اتجاها للهبوط حينما تميل أسعار السلع المصنوعة نحو الارتفاع من سنة لأخرى •

ويرجع ذلك الى عاملين : العامل الأول عـدم مرونة العرض لمعظم المواد الخام بالنسبة للتغير فى الأسعار ، والعامل الثانى : هو مرونة الطلب على المواد الأولية فى البلاد الصناعية •

ويبين الجدول الثانى الأرقام القياسية لأسعار المواد الأولية فى السوق الدولية •

الجدول رقم ١ ـ الأرقام القياسية لأسعار السلع الدولية
فى الفترة الأخيرة باعتبار عام ١٩٥٨ = ١٠٠ (١)

	١٩٥٣	١٩٥٥	١٩٥٦	١٩٥٧	١٩٥٩	١٩٦٠	١٩٦١	١٩٦٢
البن	١١٨	١١٩	١٢٦	١١٩	٨١	٧٩	٧٧	٧٢
القطن	١٢٨	١٣١	١١١	١٠٥	٨٩	٨٩	٩٦	٩٧
النحاس	١٢٨	١٦٢	١٦٨	١١٣	١١٦	١٢٤	١١٦	١١٨
الجوت	٩٠	٩٤	٩٨	١٠٧	٩١	١١٥	١٦١	١٠٨
البترول	٩٠	٩٤	٩٢	١٠٠	٩٣	٩٢	٩٢	٩٢
المطاط	٩٠	١٤٠	١٢٦	١١٤	١٢٦	١٣٥	١٠٤	٩٨
الشاى	٨٦	١١٩	١٠٨	١٠٣	١٠١	١٠٣	٩٩	٩٩
الصوف	١٣٣	١١٩	١١٩	١٣٥	١١٣	١١٨	١١٤	١٢٠
القمح	١٦٢	١١٤	١٠٣	١٠٠	٩٤	٩٦	١٠٤	٩٢
السكر	٩٩	٩٠	٩١	٩٧	٩٧	٩٧	١٠٢	١٠٣
الكاكاو	٨٥	٨٦	٦٢	٧٠	٧٧	٦٦	٥٢	٥٣
الأرز	١٥٣	١٠٠	٩٢	٩٢	٩٠	٨٤	٩٠	٩٧

(١) اتفاقيات المواد الأولية ببنك مصر ، النشرة الاقتصادية ، السنة الثانية ، العدد الثانى لسنة ١٩٦٣ •

ولقد مر المستوى العام لأسعار المواد الأولية خــلال العقدين الماضيين بثلاث مراحل :

١ ــ كان هناك اتجاه صعودى حتى أوائل أو منتصف الخمسينيات . ويرجع هذا الرواج الى ما جاء فى أعقاب الحرب من ارتفاع كبير فى الطلب على كافة السلع لم تقابله زيادة مماثلة فى الطاقة الانتاجية .

٢ ــ وفى خلال الفترة من منتصف الخمسينيات حتى عام ١٩٦٢ تراجــع معدل الزيادة فى الطلب على المنتجات الأولية ، وتراجعت الأســعار تبعا لتباطؤ معدل الزيادة فى كل من الدخــل والانتاج الصــناعى فى الدول المتقدمة . وفى نفس الوقت كان هناك معروض وافــر من معظم المنتجات الأولية (١) نتيجة الاستثمارات التى تمت فى سنوات الرخاء . وهكذا مالت أسعار هذه المنتجات نحو الهبوط الذى اســتمر عــدة سنوات حتى عــام ١٩٦٢ .

٣ ــ وفى أواخر عام ١٩٦٢ أدى نشــاط الأعمــال فى أمريكا والنمو السريع فى دول غرب أوربا الى زيادة الطلب على المنتجات الأولية مما أدى بدوره الى ارتفاع الأسعار الذى ظهر بصــفة خاصــة فى بعض السلع التى تعرضت لمشكلات الانتاج مثل السكر .

كذلك انتعشت أســعار المعادن بفضــل زيادة الطلب على الســلع الاستثمارية والسلع الاســتهلاكية المعمرة والمعدات الحربية . أما المنتجات الزراعية ، فكان انتعاش أسعارها مؤقتا ، وما لبث أن أظهرت اتجــاها نزوليــا .

ولقد أولت المنظمات الدولية مثل الجهات ومؤتمر الأمــم المتحــدة للتجارة والتنمية ومنظمة الأغذية والزراعة اهتماما كبيرا لهذه المشكلة ، كذلك حدث اهتمام من جانب بعض الحكومات فى محاولة لايجاد حل لها ، ومن أهم الوسائل التى استخدمت فى هذا الشأن عقد اتفاقيات دولية لبعض السلع من المواد الأولية مثل السكر والنحاس والقصدير والشاى والقمح والبن والقطن .

---

(١) أسعار السلع الاولية وسياسات لتثبيت ، البنك المركزى المصرى ، المجلة الاقتصادية المجلد التاسع ، العدد الاول سنة ١٩٦٩ .

وتستخدم هذه الاتفاقيات عددا من الأساليب أهمها :

١ ـ الاحتفاظ بمخزون يمكن استخدامه للتأثير فى الأسعار عن طريق عمليات السوق المفتوحة .

٢ ـ تحديد حصص للانتاج والتصدير لكل من البلاد المنتجة ويعتمد نجاح هذا النظام على مدى تعاون المنتجين مع بعضهم . ومن أمثلة ذلك اتفاقيات السكر الدولية .

٣ ـ وضع حد أعلى Ceilling ، وحد أدنى Floor للأسعار ، وغالبا ما تشمل هذا النوع من الاتفاقيات معظم الدول المصدرة والمستوردة ، ومن أمثلة هذا النظام الاتفاقية الدولية للقمح .

وبطبيعة الحال لا تشمل اتفاقيات المواد الأولية الا عددا محدودا منها ، فمثلا لا يمكن أن تشتمل على السلعة القابلة للتلف حيث لا يمكن تخزين هذه السلع ، كذلك فهنالك صعوبة التوفيق بين مصلحة البلاد المنتجة والبلاد المستهلكة ، وثانيا فان هنالك صعوبات بين البلاد المنتجة نفسها فى التوفيق بين مصالحها المختلفة .

وبالاضافة الى ما تقدم نجد البلاد المنتجة نفسها تحاول عن طريق انشاء منظمات خاصة تحديد الأسعار بما يتناسب مع صالحها ، ولعل المثال الذى نذكره هنا هو منظمة الدول المصدرة للبترول Opec .

اتفاقية القمح الدولية :

عقدت هذه الاتفاقية لأول مرة عام ١٩٤٩ ، ثم عدلت أو جددت أو امتدت ، وتهدف هذه الاتفاقية الى :

١ ـ تنشيط التجارة الدولية للقمح ودقيق القمح مع ضمان حرية التجارة للدول الأعضاء .

٢ ـ تحقيق الاستقرار فى الأسعار لصالح كل من الدول المصدرة والمستوردة عن طريق تحديد حد أدنى وأعلى للأسعار .

ويقدم على تنفيذ الاتفاقية جهاز يسمى مجلس القمح الدولى المنشأ حسب اتفاقية عام ١٩٤٩ .

وآخر اتفاقية موقعة هى اتفاقية عام ١٩٧١ ، وتسرى حتى نهاية ١٩٧٤/٦/٣٠ .

ثم جددت هذه الاتفاقية عدة مرات آخرها التجديد الخامس الذى ينتهى فى ١٩٨١/٦/٣٠ ، وتتكون الاتفاقية من وثيقتين هما . اتفاقية تجارة القمح واتفاقية المعونة الغذائية ، وقد وافقت مصر على التجديد الخامس بقرار رئيس الجمهورية رقم ٥١٢ لسنة ١٩٧٩ .

وتضم الاتفاقية كلا من البلاد المصدرة والبلاد المستوردة .

وطبقا لهذه الاتفاقية تتعهد الدول المصدرة بتوريد كميات محددة من القمح على أساس متوسط حجم مشتريات الدول المستوردة فى خلال فترة معينة ، وتعفى الدول المستوردة من تعهداتها فى حالة تجاوز السعر للحد الأقصى المحدد فى الاتفاقية .

ولم تتضمن الاتفاقية فرض قيود على الانتاج أو التصدير كما لم ينص على تكوين احتياطى .

اتفاقية السكر الدولية :

عقدت أول اتفاقية فى عام ١٩٥٤ ، وقد تجددت أكثر من مرة ، وقد عقدت آخر اتفاقية عام ١٩٦٨ ، ولكنها لم تدخل حيز التنفيذ الا فى يناير عام ١٩٦٩ وتسرى لمدة خمس سنوات ، وتضم فى عضويتها ٢٤ دولة منتجة و ٨ دول مستهلكة ، وليست الولايات المتحدة الأمريكية ولا دول السوق الأوربية المشتركة أعضاء فيها .

وتأخذ الاتفاقية بنظام حصص التصدير ونظام وضع حد أدنى وأعلى لتقلبات الأسعار بثمن ٣٫٢٥ و ٥٫٢٥ سنت للرطل ، وكذلك كفلت الاتفاقية تزويد الدول المستوردة بكميات معينة من السكر فى حالة نقص الانتاج ، كما منحت معاملة تفضيلية للدول النامية التى تعتمد اقتصادياتها على السكر .

وقد صدر القرار الجمهورى رقم ٥٦٨ لسنة ١٩٧٨ بالموافقة على اتفاقية السكر الدولية لعام ١٩٧٧ .

وفى عام ١٩٨٤ وضعت اتفاقية جديدة تسمى الاتفاق الدولى للسكر لعام ١٩٨٤ ، وقد صدر القرار الجمهورى رقم ٢٤١ لسنة ١٩٨٥ بالموافقة

عليها ووافق بجلسته بتاريخ ٢٦ أبريل ١٩٨٦ بالتصديق عليها وقد نصت الاتفاقية على استمرار منظمة السكر الدولية .

اتفاقية البن الدولية :

وقعت أول اتفاقية للبن عام ١٩٦٩ ، وان كان قد سبقها جهود متعددة من بعض الدول لتنظيم التجارة الدولية فى البن ، ثم تجددت ، وآخر اتفاقية هى اتفاقية عام ١٩٦٨ ، والتى تسرى لمدة خمس سنوات تنتهى فى موسم ١٩٧٣/٧٢ .

وتقضى هذه الاتفاقية بتقرير حصص تصدير لكل دولة مصدرة ، ووضع حد لنزول الأسعار عن المستويات التى قررتها عام ١٩٦٢ ، وكذلك تحقيق توازن طويل المدى من الانتاج والتسهيلات .

اتفاقية القطن الدولية :

فى عام ١٩٦١ اتفق عدد من الدول المهتمة باستيراد وتصدير القطن داخل نطاق منظمة الجات على انشاء لجنة لشئون القطن داخل نطاق منظمة الجات تهدف الى ايجاد حلول طويلة لمشكلات تسويق القطن وتضم اللجنة ١٩ عضوا :

ويمكن تلخيص أهداف هذا الاتفاق فيما يلى :

١ ــ فتح أسواق جديدة أمام صادرات القطن ومحاولة الغاء القيود .

٢ ــ اتباع الدول المصدرة لسياسة تحديد الصادرات .

الاتفاقية الدولية لزيت الزيتون :

عقدت اتفاقية زيت الزيتون الأول عام ١٩٦٣ وجددت عدة مرات ، وقد صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ١٢ لسـنة ١٩٨٠ بالموافقة على الاتفاقية الدولية لزيت الزيتون اعتبارا من ١٩٧٩/٧/١ .

ويدير الاتفاقية مجلس يسمى المجلس الدولى لزيت الزيتون وتهدف الاتفاقية الى تحقيق عدد من الأهداف منها :

١ ــ تشجيع البحث فى مجال الانتاج والتوزن .

٢ ـ تنمية المبادلات الدولية بهدف زيادة حصيلة صادرات البلدان المنتجة ولاسيما النامية بها •

٣ ـ تحقيق التوازين بين الانتاج والاستهلاك •

٤ ـ تقليل التقلبات فى الأسعار •

٥ ـ الاعلام عن الزيت الزيتون •

اتفاقية الكاكاو :

وقعت اتفاقية عام ١٩٧٢ وتهدف الى علاج المشكلات الاقتصادية التى تنتج عن عدم توازن الانتاج والاستهلاك ، وتهدف كذلك الى منع التقلبات الكبيرة فى الأسعار • التى تضر بصالح المنتج والمستهلك ، وبالتالى العمل على استقرار الأسعار ، وكذلك العمل على توفير قدر مناسب بأسعار مناسبة لكل من المنتج والمستهلك ويقوم على تنفيذ الاتفاقية جهاز هو منظمة الكاكاو الدولية •

هذا وقد تم تجديد هذه الاتفاقية فى عام ١٩٨٠ •

الاتفاقية الدولية لتجارة المنسوجات :

Textiie Arrangement Multifiber Arrangement

تم توقيع هذه الاتفاقية تحت اشراف منظمة الجات عام ١٩٧٤ لمدة أربع سنوات ، وقد وقع عليها ٤٢ دولة بما فيها التسعة دول أعضاء السوق الأوربية المشتركة ، ويبلغ نصيب الدول الموقعة على الاتفاقية عام ١٩٧٧ حوالى أربعة أخماس حجم التجارة الدولية فى المنسوجات والتى بلغت قيمتها ٥٠ بليون دولار فى ذلك العام ، وقد تم تجديد الاتفاقية لمدة أربع سنوات أخرى (١٩٧٨ ـ ١٩٨١) تنتهى فى ١٩٨١/١٢/٣١ • ثم تم تحديدها لمدة أربع سنوات وسبعة شهور تنتهى فى ١٩٨٦/٧/٣١ وقد صدر القرار الجمهورى رقم ٤٩٦ لسنة ١٩٨٢ بالموافقة على ذلك •

والغرض من هذه الاتفاقية زيادة حجم التجارة الدولية فى المنسوجات وبصفة خاصة بالنسبة للدول النامية ، وتقليل عوائق التجارة الدولية وتحريرها ، وكذلك تجنب الاضطرابات فى الأسواق والمنتجات المختلفة فى كل من البلاد المستوردة والمصدرة •

وقد انضمت مصر لهذه الاتفاقية وقد صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٢٦٨ لسنة ٩٧٨ بالموافقة على تجديد الاتفاقية لمدة الأربعة سنوات التى تنتهى فى ١٩٨١/١٢/٣١ •

تقييم اتفاقيات السلع الدولية :

قام مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية باعداد دراسة عن الاتفاقيات الدولية للسلع وتمت فى اجتماع المؤتمر الثالث الذى عقد فى مدينة سنتياجو بشيلى فى أبريل ١٩٧٢ ، وقد تضمنت هذه الدراسة اتفاقيات السلع الموجودة وهى اتفاقية البن واتفاقية زيت الزيتون واتفاقية السكر واتفاقية القصدير واتفاقية القمح فقط وبذلك فلم تعالج الدراسة الاتفاقيات المعقودة بين الدول المنتجة للبترول (الأوبك) Organzation of Petroleum Exporting Countries

واتفاقية الدول المصدرة للنحاس (Intergovermental council of Copper Exporting corenlries) ، أو اتحاد منتجى الكاكاو (Cocoa Producers, allience) ، كذلك لا تغطى الدراسة الاتفاقيات السلعية الاقليمية بين بعض الدول مثل مجتمع الآسيوى لجوز الهند (Asian ومن هذه الدراسة يتضح ما يلى :

أهداف الاتفاقيات السلعية :

يمكن تلخيص أهداف الاتفاقيات فيما يلى :

١ ــ العمل على استقرار الأسعار .

٢ ــ توفير أسعار عادلة ومجزية .

٣ ــ زيادة الصادرات بالنسبة للبلاد المنتجة .

٤ ــ توفير القدر الكاف من السلع بالنسبة للدول المستهلكة .

وهنالك أهداف خأرى لهذه الاتفاقيات مثل :

١ ــ زيادة استهلاك السلعة .

٢ ــ تنمية انتاج السلعة .

٣ ــ زيادة التجارة الدولية فى السلعة .

٤ ــ مواجهة المشاكل الخاصة فى حالة وجود فائض .

---

(١) UNCATAD, Combnodity Problems & Polices, February 16, 1972 TD/129

وسائل تحقيق الاتفاقيات السلعية :

هنالك عدد من الوسائل التى تضمنتها اتفاقيات السلع الدولية نذكر منها :

١ ـ نظام تحديد الحصص التصديرية

٢ ـ انشاء مخزون احتياطى

٣ ـ الاتفاقيات الثنائية

٤ ـ تبادل المعلومات التسويقية •

٥ ـ تنمية الاستهلاك •

٦ ـ سياسة الانتاج •

٧ ـ التنويع •

نظام الحصص التقديرية :

يهدف نظام الحصص الى التحكم فى حجم المعروض من السلعة فى الأسواق خلال فترة معينة وذلك عن طريق نظام الحصص التصديرية ، ويحدث ذلك عندما يزداد المعروض من سلعة معينة نتيجة الزيادة فى الانتاج بسبب التحسن فى الأحوال الجوية أو التحسن فى أساليب الانتاج المستخدمة، وفى حالة عدم وجود اتفاقية دولية فان الفائض سوف ينساب الى الأسواق المصدرة فيما بعد ، وما ينتج عن ذلك من أضرار لاقتصاد هذه البلاد •

وطبقا لنظام الحصص التقديرية فيتم تحديد حصة تقديرية لكل دولة من الدول المصدرة المشتركة فى الاتفاقية ، ومن أمثلة ذلك اتفاقية البن عام ١٩٦٨ واتفاقية السكر عام ١٩٦٨ •

ولا يعنى تحديد الحصص التقديرية للدول المشتركة تجميد انتاج هذه الدول من السلعة حيث تقضى اتفاقيات السلع باعادة النظر فى هذه الاتفاقيات كل خمس سنوات على الأقل ، بحيث يعاد تحديد الحصص التقديرية على ضوء ظروف الدول الأعضاء ، وبذلك فان الاتفاقيات تتمتع بقدر من المرونة بالنسبة لتحديد الحصص التصديرية اذا تغير انتاج البلاد من السلعة ، فمثلا فى حالة السكر كانت الهند من الدول المستوردة للسكر ثم أصبحت من الدول المصدرة ، وفى حالة القصدير كانت تايلاند تنتج حوالى ٧٪ من

مجموع الانتاج العالمى عام ١٩٥٦ ثم ارتفع انتاجها عام ١٩٧٠ ليصبح ١٨٪ من الانتاج العالمى .

ومن ناحية أخرى فمن المعتا دأن يراعى عند تحديد الحصص بين الدول الأعضاء المركز الاقتصادى للدول النامية المصدرة فى حالة ظهور نقص فى دخل هذه الدول ، فمثلا تنص اتفاقية السكر الحالية على انشاء صندوق معونة Hardship Fund لمساعدة الدول التى يعتمد اقتصادها على السكر اذا تعرضت صادراتها لصعوبات تسويقية .

ويتم ربط الحجم الاجمالى للحصص بطريقة مباشرة أو غير مباشرة بمستوى الأسعار فى السوق ، فمثلا فى حالة البن تتحدد حصص تصديرية سنوية مبدئية لكل دولة من الدول المنتجة ومجموع هذه الحصص يكون الاجمالى فى أول كل سنة ، ويعاد النظر فى هذه الحصص خلال العام على ضوء التغير فى متوسط أسعار البن بصفة عامة ، وعلى ضوء التغير على متوسط أسعار أربعة أنواع رئيسية من البن وهى الكولمبى لمتوسط وأنواع متوسطة أخرى والعربى arabices والروبستس Robustees ، ويتم وضع حد أدنى وحد أقصى للأسعار ، ثم يتم تعديل الحصص على حسب التغير فى الأسعار خارج الحد الأدنى والحد الأقصى المحددين . وفى حالة بعض السلع يتم تحديد الحصص التصديرية على أساس سنوى ، وفى نفس الوقت تتخذ الاجراءات لعدم عرض الحصة الربع سنوية كلها فى بداية الفترة الزمنية المحــددة .

وفى حالة نقص الانتاج الخاص ببعض الــدول يتم اعادة النظر فى الحصص التصديرية المختصة ويتم توزيع هذا النقص على بعض الــدول الأخرى بحيث يتم توفير الكمية اللازمة للاستهلاك العالمى ، وقد حدث ذلك بالنسبة للنقص فى السكر عام ١٩٦٩ والذى قدر بحوالى ٨٠٠ر٠٠٠ طن وقد تم اعادة توزيع ٤٥ر٠٠٠ طن فى عام ١٩٧٠ استجابة لظروف السوق .

تكوين احتياطى من السلعة :

وقد تم تكوين احتياطى طبقا لاتفاقيات القصدير الأربعة المتتالية ويقيد هذا الاحتياطى بصفة خاصة فى حالة نقص الانتاج بتغطية هذا النقص ، ويثير تكوين مثل هذا الاحتياطى مشكلة تحديد الحجم الأمثل بين المخزون الواجب الاحتفاظ به والوقت المناسب للشراء ولعرضه فى السوق ، ويتم

تمويل المخزون الاحتياطى بطرق مختلفة فقد تتم مساهمة الدولة العضو الاحتياطى نقدا أو عينا ٠

هذا وقد وافق صندوق النقد الدولى على تقديم تسهيلات ائتمانية للدول المنتجة الأعضاء فى اتفاقيات السلع والتى تعانى من عجز فى مدفوعاتها للمساهمة فى تمويل المخزون الاحتياطى ، وقد تم ذلك فى تمويل المخزون الاحتياطى من القصدير بالنسبة لبوليفيا وأندونيسيا وماليزيا ٠

التزامات الدول :

تضمنت اتفاقيات القمح التى تلت الحرب الكبرى وبالذات اتفاقيات عام ١٩٤٩ ، ١٩٥٣ ، عام ١٩٥٦ تعهدا مباشرا بين الدول المتعاقدة على توفير كميات معينة محددة بأسعار لا تزيد عن الحد الأقصى للأسعار المتفق عليه ، وتعهدا من الدول المستوردة بشراء كميات محدودة مساوية فى المجموع بأسعار لا تقل عن الحد الأدنى المتفق عليه ٠

تبادل المعلومات التسويقية :

تقوم المجالس الخاصة بالاتفاقيات الدولية للسلع على تجميع وتوزيع المعلومات الخاصة بتجارة السلعة والأسعار وأجور النقل على أوسع نطاق ممكن ، وعلى ضوء هذه المعلومات يتم اتخاذ القرارات بواسطة الدول الأعضاء ، ومن أمثلة ذلك ما يتم فى ظل اتفاقية القمح الدولية ، وكذلك مثل حالة اتفاقية زيت الزيتون ٠

تنمية الاستهلاك :

تتضمن بعض الاتفاقيات نصوصا خاصة بتنمية الاستهلاك وذلك مثل اتفاقية البن والتى أنشئت بموجبها لجنة تنمية استهلاك البن World Coffee Promotion committee فى عام ١٩٦٤ ، والتى تشرف على برامج ترويج وبحوث خاصة باستهلاك البن ويتم تمويل نشاط اللجنة بواسطة صندوق خاص Promotion Fund تساهم فيها الدول المصدرة للبن ، ومثل اتفاقية زيت الزيتون التى عقدت فى عام ١٩٥٦ حيث تضمنت الاتفاقية نصا خاصا لعمل برامج ترويجية لتنمية استهلاك زيت الزيتون ، وقد تم ذلك أيضا بالنسبة لاتفاقية السكر واتفاقية القصدير ٠

ومن أمثلة ذلك أيضا الاتفاقية الخاصة بالمعونة الغذائية Food aid convention والتى دخلت حيز التنفيذ ابتداء من أول يوليـه ١٩٦٨ حيث تعهدت بعض الدول بتقديم مساعدات غذائية للدول التى بها نقص فى المواد الغذائية .

سياسة الانتاج :

تستلزم اتفاقيات السلع من الدول المصدرة المشتركة اتبـاع سياسة انتاجية متمشية مع الالتزامات التى تفرضها عليها الاتفاقية .

ادارة الاتفاقيات السلعية :

تتوقف فعالية الاتفاقية الدولية فى السلع على مدى مساهمة الدول الرئيسية المنتجة والمستهلكة فى الاتفاقيات ، ويتبين من الاحصائيات المتاحة ما يلى :

١ ـ فى ١/١٠/١٩٧١ كانت هنالك ٤١ دولة مصـدرة و ٢١ دولـة مستوردة للبن أعضاء فى المنظمة الدولية للبن ويمثل نصيب هذه الدول ٩٩٪ من جملة الصادرات الدولية و ٩٠٪ من جملة الواردات الدولية .

٢ ـ فى ديسمبر ١٩٧١ كان هنالك ١٣ دولة نامية من الدول المنتجة لزيت الزيتون و ٤ دول وسيطة من الدول المستوردة أعضاء فى الاتفاقية الدولية لزيت الزيتون ، ويمثل نصيب الدول الأعضاء ٩٧٪ من الصادرات الدولية ، ١٤٪ من الواردات .

٣ ـ بالنسبة لاتفاقية السكر الدولية التى وقعت عام ١٩٦٨ والتى دخلت حيز السفن فى أول عام ١٩٦٩ اشترك فيها دولة مصدرة و ٨ دول مستوزدة ويبلغ نصيب الدول المصدرة ٨٥ر٩٪ من جملة الصـادرات الدولية عام ١٩٦٨ .

وفى عام ١٩٧٠ بلغ عدد الأعضـاء فى الاتفاقية ٣٤ دولة مصـدرة و ١٥ دولة مستوردة ، ويبلغ نصيب الدول المشتركة الى ٨٥٪ من جمـلة الصادرات .

٤ ـ فى حالة الاتفاقية الرابعة للقصدير كانت عضويتها تشمل ٧ دول مصدرة و ٢٠ دولة مستهلكة .

ويمثل نصيب الدول المستهلكة الأعضـاء فى الاتفاقية حوالى ٢/١ الاستهلاك العالمى (فيما عدا الصين والاتحاد السوفييتى) .

٥ ـ وبالنسبة لاتفاقية القمح فان الاتفاقية كانت تضم فى ١٥/١٢/١٩٧١ عدد ١١ دولة مصدرة وعدد ٣٧ دولة مستوردة ، ويمثل نصيب الدول المصدرة ٩٧٪ من الصادرات الدولية من القمح والدقيق .

الأجهزة التنفيذية للاتفاقيات السلعية :

لكل من الاتفاقيات السلعية جهاز سـكرتارية فنية ، ويقع المركز الرئيسى لسكرتارية أربعة اتفاقيات سلعية (البن ـ السكر ـ القصدير ـ القمح) فى لندن ، أما سكرتارية اتفاقية زيت الزيتون فتوجد فى مدريد .

ويدير كل اتفاقية مجلس يضم كل الحكومات المشتركة ، ويتوقف صوت كل دولة على الأهمية النسبية للدولة فى التجارة الدولية للسلعة .

اتفاقيات المنتجين :

تعمل الدول المنتجة لاحدى المواد الأولية أو السلع على الاتفاق فيما بينها لمواجهة الدول المشترية والعمل على تحديد الأسعار لصالحها ، ومن أمثلة ذلك منظمة الدول المصدرة للبترول .

منظمة الدول المصدرة للبترول OPEC

The Organization of the Petroleum Exporting Countries

تتميز صناعة البترول بعدد من الخصائص التى يمكن اجمالها فيما يلى :

أولا ـ يسيطر على صناعة البترول فى البلاد المصدرة للبترول عدد قليل من الشركات :

(ثمانية شركات قبل انشاء المنظمة) وتسيطر هذه الشركات على صناعة البترول فى مراحلها المختلفة من تنقيب واستخراج الى نقل الى تكرير ، وهذه الشركات هى :

١ ـ جرزى ستاندرد .

٢ ـ بريتش بتروليوم .

٣ ـ شـــل .

٤ ــ جلف •
٥ ــ تكساكو •
٦ ــ كاليفورنيا ستاندرد •
٧ ــ موبيل أوبل •
٨ ــ الشركة الفرنسية •

ثانيا ــ تنظيم هذه الشركات فيما بينها تكتلا غير مكتوب يساعدها فى فرض ما تراه من قرارات ويظهر ذلك فى صور مختلفة مثل « عمليات الانتاج المشترك » ومثل الاشتراك فى مجالس ادارة بعضها البعض الآخر ومثل عمليات التسويق المشتركة •

ثالثا ــ وتنيجة لما تقدم كانت هذه الشركات تحصل على أرباح لا حدود لها وذلك على حساب الدول المصدرة للبترول وقد اتخذ ذلك الاستغلال مظهرين :

(أ) المظهر الأول هو أن الاتاوة التى كانت تحصل عليها حكومات الدول المصدرة للبترول كانت محدودة ولم تكن هذه الحكومات تحصل أى ضريبة دخل عن أرباح الشركات وقد استمر هذا الوضع الى عام ١٩٤٨ حينما نجحت فنزويلا فى فرض نظام مناصفة الأرباح على الشركات العامة فى بلادها ثم أخذت دول الشرق الأوسط فى تطبيق هذا النظام •

(ب) أما المظهر الثانى الذى اتخذته علاقة الشركات بالحكومات فهو أن الاتاوة التى تدفعها الشركات عن كل طن بصرف النظر عن السعر الــذى يباع به أو الربح الذى يدره وكانت الشركات هى التى تقوم بتحديد هذا السعر فيما بينها •

وفى الحرب الكبرى الثانية كان نظام أسعار البترول الخام قائما على نظام نقطة الأساس الواحــدة أو الخليج زائدا Gulf Plus ، ونقطة الأساس كانت خليج المكسيك فى أمريكا اللاتينية ، ومعنى ذلك أن البترول الخام كان يسعر على أساس الأسعار السائدة فى هذا الخليج بصرف النظر عن موقع الانتاج أو تكلفته ، وكان الدافع وراء هذه السياسة هو ربط أسعار بترول الشرق الأوسط ذى التكلفة المرتفعة فى مصلحة الشركات الأمريكية التى تعمل فى أمريكا والشرق الأوسط •

وبعد الحرب الكبرى الثانية اضطرت الشركات تحت ضغط الدول المصدرة للبترول الى ادخال نظام التسعير المعروف بنظام نقطة الأساس المزدوجـة •

Duai Basing — Point System

وبذلك انخفض سعر بترول الشرق الأوسط بمقدار نفقات الشحن الوهمية التى كانت تضاف عليه ، وأصبحت المنافسة بين بترول الشرق الأوسط وبترول الولايات المتحدة متوقفة على المسافة التى تفصل كل منها عن الأسواق ، وبالاضافة الى ذلك فقد رأينا أسعار البترول فى نصف الكرة الغربى ترتفع ابتداء من ١٩٤٨ بينما أسعار بترول الشرق الأوسط آخذة فى الانخفاض ، وحتى عندما كانت ترتفع أسعار المنطقة الأولى بعد ذلك لم تكن ترتفع أسعار بترول منطقتنا بنفس الدرجة ، ثم عندما كانت تميل أسعار المنطقة الأولى الى الانخفاض كانت أسعار بترول منطقتنا تنخفض بسرعة أكبر •

وكان مستوى أسعار بترول الشرق الأوسط عند انشاء منظمة الأوبك أقل من مستوى أسعاره فى خليج المكسيك بمقدار ١٫١٨ دولار للبرميل ، ومثل هذا الوضع أدى الى انخفاض دخل حكومات البلاد المصدرة للبترول وارتباك اقتصادها الذى يعتبر البترول مصدر الدخل الأساسى فيه •

وازاء هذا الموقف المتميز من ناحية الشركات فى تحديدها لأسعار البترول الخام بالطريقة التى تراها مناسبة لمصالحها ومصالح حكوماتها اجتمع فى بغداد خلال شهر سبتمبر ١٩٦٠ ممثلون عن البلاد الكبرى المصدرة للبترول وقرروا فى اجتماعهم انشاء منظمة البلاد المصدرة للبترول ، وهذه البلاد هى :

١ ـ ايران •

٢ ـ العراق •

٣ ـ الكويت •

٤ ـ المملكة العربية السعودية •

٥ ـ فنزويلا •

ويمكن اجمال أهداف هذه المنظمة فيما يلي :

١ ـ المحافظة على استقرار أسعار البترول وعدم تعريضها لتقلبات غير ضرورية .

٢ ـ تأمين دخل مستقر للبلاد المنتجة .

٣ ـ تحقيق عائد عادل على رأس المال .

٤ ـ الاشتراك فى عملية تحديد الأسعار .

٥ ـ تنظيم الانتاج بما يوفق بين مصالح البلاد المنتجة والبلاد المستهلكة للبترول .

ومقر المنظمة مدينة فينا بالنمسا ، هذا وقد انضم الى عضوية المنظمة عدد آخر من الدول وهى :

١ ـ قطر .

٢ ـ اندونيسيا .

٣ ـ ليبيا .

٤ ـ أبوظبى .

٥ ـ الجزائر .

٦ ـ نيجريا .

٧ ـ أكوادور .

وتبين احدى الدراسات (١) أن الدول الأعضاء فى المنظمة قد استطاعت تحقيق ما يلى :

١ ـ تحقيق الاستقرار فى أسعار البترول الخام .

٢ ـ رفع أسعار البترول .

٣ ـ تطوير أسعار البترول .

---

(١) مانع معين العتيبة (اوبك والصناعة البترولية) ، بحث غير منشور رسالة مقدمة للحصول على درجة الماجستير فى الاقتصاد من كلية الاقتصاد ، جامعة القاهرة ، ١٩٧٤ .

وفى هذا الصدد تثور اقتراحات متعددة للربط بين أسعار البترول وأسعار السلع الصناعية المصدرة والربط بين سعر بترول الشرق الأوسط وسعر بترول منطقة خليج أمريكا ونوعية البترول والموقع الجغرافى وتكلفة مصادر الطاقة الأخرى .

٤ ـ تشير الدراسة الى دور الاوبك فى تحسين الشروط الأخرى فمثلا كانت الاتاوة التى تتقاضاها الحكومات تعتبر جزءا من الخمسين فى المائة التى تتسلمها هذه الحكومات من صافى أرباح الشركات وذلك خلال الخمسينات وحتى نهاية ١٩٦٢ وبعد قيام الأوبك أقنعت هذه المنظمة الشركات باعتبار الأتاوة دفعة مستقلة يلزم صاحب الامتياز بدفعها نظير استغلال مصادر الثروة واعتبارها جزءا من نفقات الانتاج وهو اجراء معمول به فى أمريكا ذاتها وبذلك زادت قيمة الخمسين فى المائة التى تحصل عليها الحكومات من صافى أرباح الشركات .

كانت الشركات العاملة فى بلاد الشرق الأوسط تقتطع نسبة صغيرة من السعر نظير ما تطلق عليه بنفقات التسويق ، وقد نجحت الأوبك فى تخفيض مساهمة الدول الأعضاء فى نفقات التسويق الى نصف سنت للبرميل الواحد ثم حذفت هذه المساهمة كلية فيما بعد .

٦ ـ اتفقت الدول الأعضاء على رفع نسبة ضريبة الدخل الى ٥٥٪ وبذلك أصبحت نسبة المشاركة فى الأرباح هى ٥٥ : ٤٥ لمصلحة الحكومات .

٧ ـ سلمت الشركات فى اتفاقية طهران بحق الدول الأعضاء فى تعويض نظير التضخم الذى يقلل القوة الشرائية لبرميل النفط ولكنها اعتبرت تعويضا بمقدار ٢ر٥٪ لتغطية الخسارة .

٨ ـ نظرا لأن الدولار هو العملة التى اعتمد عليه فى تحديد أسعار البترول ونظرا لانخفاض قيمة الدولار بنسبة ٨ر٥٧٪ فى عام ١٩٧١ فقد انتهت المفاوضات بين الشركات والحكومات بالاتفاق على زيادة الأسعار بنسبة ٨ر٤٩٪ من السعر المعلن ثم بنسبة ١١ر٩٪ بعد ذلك .

٩ ـ اقترحت المنظمة على الدول الأعضاء تقنين (تنظيم) الانتاج حفاظا على ثروتها البترولية وقد استجاب عدد من الدول لذلك .

١٠ ـ كانت أكثر عقود الامتياز التقليدية لا تتضمن أحكاما خاصا بالتخلى على الأراضى غير المستثمرة ، وكانت الشركات صاحبة الامتياز تسيطر على مساحات شاسعة من الأراضى دون أن يستفيد منها أحد وقد أولت المنظمة اهتماما لهذا الأمر وطالبت بوضع برنامج للتخلى التدريجى عنها وقد مارست بعض الدول هذا الحق .

١١ ـ اتجهت المنظمة فى عام ١٩٦٨ الى المطالبة بتحقيق مبدأ مشاركة الحكومات فى رأس مال الشركات ، وقد أخذت دول منطقة الخليج العربى زمام المبادأة واضطرت الشركات الى قبول المبدأ فى عام ١٩٧٢ . وبعد مفاوضات طويلة تم الاتفاق على تطبيق مبدأ المشاركة ابتداء من أول يناير ١٩٧٣ وذلك على مراحل متدرجة تبدأ بنسبة ٢٥٪ ثم تزداد الى أن تصل الى ٥١٪ فى أول يناير ١٩٨٢ وعلى أن تشارك الحكومات فى ادارة الشركات مشاركة فعلية .

والخلاصة أن الدول الأعضاء فى منظمة الأوبك لم تكن تحصل الا على قدر ضئيل من عائدات البترول وقد كان ما تحصل عليه قبل قيام الأوبك أقل من دولار للبرميل الواحد فى حين وصل فى بداية عام ١٩٧٤ ما تحصل عليه كل بلد مصدر أكثر من ٧ دولار للبرميل الواحد .

منظمة الاقطار العربية المصدرة للبترول :

أنشئت هذه المنظمة فى أواخر عام ١٩٦٨ بين كل من الدول العربية الآتية :

١ ـ السعودية .

٢ ـ الكويت .

٣ ـ ليبيا .

وقد أنضم اليها فى عام ١٩٧٠ عدد آخر من الدول العربية وهى :

٤ ـ الجزائر .

٥ ـ دولة الامارات العربية المتحدة .

٦ ـ قطر .

٧ ـ البحرين .

٨ ـ العراق .

٩ ـ سـوريا .

١٠ـ مصر .

وكانت العضوية فى بداية أنشاء المنظمة تشترط أن يكون البترول هو المصدر الرئيسى والأساسى للدخل القومى فى البلد العضو ، الا أنه رغبة فى توسيع قاعدة العضوية فقد تقرر فى عام ١٩٧١ تعديل هـذا الشرط بحيث تكون العضوية للدولة التى يكون البترول فيها مصدرا هاما للدخل القومى للدولة العضو .

اهداف المنظمة :

هدف المنظمة الرئيسى هو تعاون الأعضاء فى مختلف أوجه النشاط الاقتصادى فى صناعة البترول وتحقيق أوثق العلاقات فيما بينهم فى هذا المجال وتقرير الوسائل والعمل للمحافظة على مصالح أعضائها المشروعة فى هذه الصناعة ، وتوجيه الجهود لتأمين وصول البترول الى أسـواق المستهلكين بشروط عادلة ومعقولة وتوفير الظروف الملائمة لرأس المال والخبرة فى صناعة البترول فى أقطار الأعضاء وتحقيقـا لذلك تتوخى المنظمة على وجه الخصوص :

١ ـ أتخاذ الاجراءات الكفيلة لتنسيق السـياسات الاقتصـادية البترولية لاعضائها .

٢ ـ اتخاذ الاجراءات الكفيلة بالتوفيق بين الأنظمة القانونية المعمول بها فى الأقطار الأعضاء .

٣ ـ مساعدة الأعضاء على تبادل المعلومات والخبرات .

٤ ـ تعاون الأعضاء فى حل ما يعترضهم من مشكلات فى صناعة البترول .

وتبلغ قيمة صـادرات الدول الأعضاء من الزيت الخام ١٥ مليون برميل يوميا فى عام ١٩٧٢ أى ما يعادل ٥ر٥٤٪ من أجمالى صـادرات العالم • ولقد قامت المنظمة بانشاء عدد من الشركات فى مجال البترول منهـا :

١ ــ الشركة العربية البحرية لنقل البترول •

٢ ــ الشركة العربية لبناء واصلاح السفن •

٣ ــ الشركة العربية للاستثمارات البترولية •

٤ ــ الشركة العربية للخدمات البترولية :

وقد نص دستور المنظمة على عدم تعارض سياسة هذه المنظمة مع منظمة الدول المصدرة للبترول (OPEC)

٥ ــ الافادة من موارد الأعضاء وامكانياتهم المشتركة فى انشـاء مشروعات مشتركة فى مختلف أوجه النشاط فى صناعة البترول •

وتحتل الدول الأعضاء مركزا هاما بين دول العالم المنتجة والمصدرة للنفط حيث يقدر الاحتياطى لديها فى أول عام ١٩٧٣ بحوالى ٣٨٢ بليون برميلا أى ما يعادل ٩ر٥٦٪ من الاحتياطى العالمى •

منظمات المستهلكين :

تعمل الدول المستهلكة لاحدى المواد الأولية على تكوين منظمـة فيما بينهما للعمل على تحديد الأسعار لصالحها ، ومن أمثلة ذلك وكالة الطاقة الدولية •

وكالة الطاقة الدولية :

أنشئت هذه المنظمة فى نوفمبر ١٩٧٤ بواسطة الدول المسـتهلكة للبترول كرد فعل على زيادة أسعار البترول فى أكتوبر ١٩٧٣ وكان عدد أعضاء المنظمة ١٨ دولة فى أوائل عام ١٩٧٥ ، وكانت الولايات المتحدة الدولة الداعية الى تكتل الدول المستهلكة للبترول فى هذه المنظمة لامكان الضغط على أسعـار البترول وجعلـه محل مفـاوضات بين المنتجين والمستهلكين •

وبالاضافة الى ما تقدم فقد استطاعت الدول المصدرة والمستهلكة للبترول من الحصول على الكثير من المزايا الأخرى نتيجة رفع سعر البترول فى أكتوبر ١٩٧٣ منها :

١ ــ الحد من الاسراف فى استهلاك البترول بسبب رخص سعره.

٢ ــ تشجيع البحث عن المصادر البديلة للطاقة .

٣ ــ الاستفادة من الغاز الذى كان يحرق هباء بكميات هائلة .

٤ ــ اعادة فتح آبار البترول التى كانت مهجورة .

٥ ــ زيادة نشاط الاستكشاف والتنقيب .

٦ ــ تحقيق الدول المصدرة للبترول لفوائد مجزية ساعدتها فى

مجال التنمية الاقتصادية ، وكان أن تأسست صناديق التمويل العديد فى البلاد العربية .

٧ ــ ساعدت الدول الغربية الهيئات المالية الدولية والأمم المتحدة فى الحصول على التمويل اللازم لبرامجها .

الباب التاسع

سياسة تمويل عمليات فى التجارة الخارجية

مصادر تمويل عمليات التجارة الخارجية

يتم تمويل عمليات التجارة الخارجية وسائل متعددة منها :

١ ـ التمويل الذاتى أى الأموال المملوكة للمشروعات المستوردة.

٢ ـ الائتمان التجارى أى ائتمان الموردين Trade Credit ويطلق عليه فى التجارة الخارجية تسهيلات الموردين Suppiiers's Credit or Facilities

٣ ـ القروض المصرفية ويطلق عليها فى التجارة الخارجية ائتمان المشترى Buyers Credit ، كان يطلق عليها أيضا التسهيلات المصرفية Banking Facilities

٤ ـ التسهيلات المالية .

٥ ـ أسلوب الأمانة .

٦ ـ أسلوب المبادلات . Barter

٧ ـ اتفاقيات الدفع .

٨ - أسلوب الصفقات المتكافئة .

ادوات الاقتراض :

تثبت مديونية المشروعات للهيئات المقرضة بعدد من الوسائل المختلفة وهى :

١ ـ الحسابات الجارية .

٢ ـ السندات الاذنية .

٣ ـ الكمبيالات .

والحساب الجارى هو مجرد قيد حسابى فى دفاتر الدائن يثبت به مديونية العميل ، ويسجل هذا القيد بدفاتر الدائن فى تاريخ شحن البضائع أو تقديم الخدمات ، وهذا الأسلوب شائع فى عمليات التجارة الداخلية ، ولكنه قليل الاستخدام فى عمليات التجارة الخارجية .

أما السند الأذنى Promissory Note فهو تعهد كتابى يوقعه المقترض

بدفع مبلغ معين محدد عند الطلب أو فى تاريخ محدد الى شخص معين أو لحامله •

أما الكمبيالة Bill of Exchange فهى أمر يصدره شخص يسمى الساحب (الدائن) الى شخص يسمى المسحوب عليه (المدين) لدفع مبلغ محدد لأمر شخص معين أو لحامله (المستفيد) وذلك فى تاريخ محدد ، ويكثر استخدام الكمبيالات فى عمليات التجارة الخارجية •

تسهيلات الموردين :

تستخدم تسهيلات الموردين كثيرا فى تمويل عمليات التجارة الخارجية• ويمنح الأئتمان فى هذه الحالة على أساس فترة قصيرة تصل الى ٣٦٠ يوما ، أو فترة متوسطة تتراوح بين سنة وخمس سنوات أو على أساس فترة طويلة من خمس سنوات الى عشر سنوات تستخدم بصفة خاصة فى تمويل عمليات استيراد السلع الرأسمالية (الاستثمارية) وفى بعض الحالات لتمويل عمليات استيراد الخامات والسلع الاستهلاكية ، ويرتبط سعر الفائدة فى هذه التسهيلات بأسعار الفائدة السارية على الأئتمان طويل الأجل السائد فى بلد المورد •

وبصفة عامة فان تسهيلات الموردين لا تغطى قيمة العمليات بالكامل حيث تقضى شروط هذه التسهيلات فى معظم الأحيان بسداد دفعة مقدمة تتراوح بين ١٥٪ و٢٠٪ من قيمة السلع المستوردة ودفعة ثانية عند تقديم مستندات الشحن ، ويتم سداد الباقى على أساس دفعات سنوية أو نصف سنوية أو ربع سنوية •

ولما كانت موارد المصدرين محدودة فهم يلجأون الى المصارف للاقتراض منها بضمان سندات أذنية يوقعها المشترى ، أو بواسطة كمبيالات مسحوبة ومقبولة من المشترى ، أو عن طريق خصم هذه السندات الاذنية والكمبيالات ، ومن المعتاد أن تكون هذه السندات أو الكمبيالات مضمونة من بنك فى بلد المستورد ،وفى معظم الأحيان تستخدم بوالص تأمين ائتمان التصدير لتغطية المخاطر التجارية وغير التجارية الناتجة عن تسهيلات الموردين •

وعلى ذلك يتضمن تسهيلات الموردين اجراء ثلاث عمليات وهى :

١ ــ اتفاق بين المورد والمشترى على شروط الطلبية وشروط الأئتمان •

٢ ـ اتفاق بين المورد وشركات تأمين ائتمان التصدير على تغطية العمليــة .

٣ ـ اتفاق بين المورد وبين البنك أو المؤسسة المالية الذى يتعهد بتقديم التسهيلات المالية .

وكقاعدة عامة تقوم البنوك التجارية بتمويل تسـهيلات الموردين القصيرة الأجل ولكنها تتردد أمام التمويل المتوسط أو الطويل الأجل ، ومع ذلك قد تخرج البنوك عن هذا المبدأ كما حدث فى انجلترا ، وفى بعض البلاد أنشئت مؤسسات مالية خاصة للتمويل المتوسط والطويل الأجل مثل النمسا وفرنسا وايطاليا وفى البلاد الأخرى أنشئت مؤسسات مالية لاعادة التمويل المتوسط والطويل الأجل وذلك لدعم التسـهيلات المصرفية ، فمثلا أنشىء بنك التصدير والاستيراد فى اليابان لتمويل تسهيلات الموردين التى تزيد عن ستة شهور .

التسهيلات المصرفية :

هى ائتمــان قصير الأجل تتراوح مدته بين أسبوعين و١٨٠ يوما، لكن الجزء الغالب منه يمتد الى ١٨٠ يوما ، ومن ناحية أخرى فان هذه التسهيلات تقدمها البنوك الأجنبية للبنوك المحلية ، ويكون التسـهيل عبارة عن حد من الائتمان يعطيه البنك الأجنبى فى الخارج للبنك المحلى بغرض تمويل عمليات التجارة الخارجية .

وتضع البنوك المحلية هذه التسهيلات تحت تصرف عملائها .

التسهيلات المالية :

وهى تسهيلات تقدمها المؤسسات المالية المتخصصة مبـاشرة الى المشترين لتمكنهم من شراء السلع الرأسمالية من الموردين الموجودين فى البلد التى توجد بها هذه المؤسسات على أساس نقدى ، وعادة تضمن حكومة البلد المصدر سداد القيمة بواسطة أنظمة التأمين ضد مخاطر الائتمان التصديرى .

وتتضمن هذه التسهيلات تقديم مبالغ كبيرة تمنح فى الغالب لتنفيذ مشروعات كبيرة لمدة تزيد عن خمس سنوات ، وتتم هذه التسهيلات على ثلاث مراحل وهى :

١ - اتفاق بين المورد والمشترى عن الصفقة وشروطها .

٢ - اتفاق بين المورد وبين المؤسسة المالية أو كونسوريوم من عدة مؤسسات مالية تتعهد فيه بتقديم التمويل اللازم .

٣ - اتفاق بين المورد وهيئات تأمين الائتمان التصديرى لتغطية العملية ، ومن أمثلة هذه المؤسسات المالية بنك التصدير والاستيراد باليابان وبنك التصدير والاستيراد فى الولايات المتحدة .

اسلوب الامانة :

يتضمن هذا الأسلوب ارسال البضاعة الى المستورد على أن يقوم المستورد بتصريف هذه البضائع لحساب المصدر مقابل عمولة يتفق عليها، وعند اتمام البيع يقوم المستورد بتحويل قيمة البضاعة ناقصا مصاريف البيع والعمولة الى المصدر ، ونظرا لبعض الأخطاء التى حدثت فى التطبيق وعدم تحويل الحصيلة فان الادارة العامة للنقد لا توافق على تصدير السلع المصرية برسم الأمانة الا فى أضيق الحدود وبشروط خاصة .

اسلوب المبادلات :

هى عملية مقايضة سلعية ، وهى فى مضمونها عبارة عن تصدير بضائع من بلد مقابل استيراد بضائع اليها بنفس القيمة ، وعادة تتم عمليات المبادلة عن طريق وسيط يتولى تجميع حصيلة الصادرات وسداد قيمة الواردات .

ويستخدم هذا الأسلوب فى مصر لتسهيل تصريف السلع المصرية التى يصعب تسويقها فى الأسواق العالمية بسبب ارتفاع تكلفتها ، وكذلك فى حالة قبول المورد أو الممول الخارجى السداد بحصيلة بضائع مصرية بدلا من السداد النقدى ، ولا يسمح باستخدام حصيلة الصادرات الأساسية مثل القطن وغزل القطن والمنسوجات والأرز والبصل الطازج والبترول والفول السودانى فى عمليات المبادلة ، ويسمح باستخدام بقية السلع الأخرى فى هذه العملية .

كذلك تقتصر عملية المبادلة على بلاد العملة الحرة فقط حيث أن اتفاقات الدفع الثنائية لا تخرج عن كونها عملية تبادل سلع ، وبطبيعة الحال يشترط فى جميع المبادلة ألا يترتب على تنفيذها تحويل عملة الى الخارج ، وينتج عن عملية المبادلة تعلية أسعار الواردات بأعباء تصريف الصادرات فى نطاق عملية المبادلة ، وفى النهاية تحميل المستهلك بهـذا العبء أو تحميل المنتج به اذا كانت أسعار المنتجات النهائية فى السوق المحلية مسعرة ، ولذلك فان عمليات المبادلة أمر غير مرغوب فيه كمبدأ عام ولا يحسن الالتجاء اليه الا فى ظروف خاصة أى فى حالة عجز الموارد المتاحة عن تلبية طلبات الاستيراد اللازم للبلاد .

وعلى ذلك فان البديل الآخر لتسهيل تسويق السلع الصعبة التسويق هو تخصيص دعم لتصدير هذه السلع أو انشاء صناديق للموازنة .

هذا ويتضمن النظام المعمول به فى مصر عدد من القواعد منها :

١ ــ قصر عمليات المبادلة عن بلاد العملات الحرة فقط حيث أن اتفاقات الدفع الثنائية لا تخرج عن كونها تبادل سلع .

٢ ــ يشترط فى جميع عمليات المبادلة ألا يترتب على تنفيذها تحويل عملة الى الخارج .

٣ ــ أن تكون الصادرات من غير السلع التقليدية أو أن تـكون سلعة تقليدية من التى لا تصدر الى بلاد العملات الحرة الا باعانة .

اتفاقيات التجارة والدفع :

تعانى البلاد النامية من اختلال مستمر فى ميزان المدفوعات نتيجـة لزيادة الطلب .

وبسبب نقص العملات الأجنبية لدى الدول النامية نتيجة للعجز فى ميزان المدفوعات فان الدولة تلجأ الى طريق آخر يمكن منه توفير التمويل المستمر لعمليات التجارة الخارجية ، وهذا الطريق هو الاتفاقات الثنائية للتجارة والدفع ، وقد شاع هذا النظام فى الثلاثينيات ثم خلال فترة الحرب الكبرى .

وتتخذ اتفاقات التجارة أشكالا متعددة منها :

١ ـ اتفاقات المقايضة Barter ويتفق بمقتضاها الدولتان على تبادل سلع معينة فى نطاق مبلغ أو كمية محددة .

٢ ـ عقود الشراء الضخمة Agreements/Bulk Purchase Contracts ويتفق فيها على شراء سلع معينة فى صفقات كبيرة .

٣ ـ الخطابات المتبادلة Exchange of Letters ويتم الاتفاق على هذه الخطابات بمجرد قبول الطرف الآخر لنصها .

٤ ـ ترتيبات التجارة Trade Arrangements وهى ترتيبات مبدئية تشمل قوائم السلع التى يمكن تصديرها أو استيرادها ، وكذلك بعض الأسس التى تسهل تنمية التجارة بين البلدين .

٥ ـ معاهدات الصداقة والتجارة Treaties of Friendship & Commerce ، ويشمل هذا النوع أسس العلاقات الثابتة الى جانب قواعد المبادلات التجارية .

٦ ـ اتفاقات التجارة الثنائية Bilateral Trade Agreements وسوف يناقش هذا النوع من الاتفاقيات بشىء من التفصيل فيما يأتى :

اتفاقيات التجارة الثنائية :

هو اتفاق بين حكومتين لتنظيم العلاقات التجارية بينهما .

وأهم ما تشتمل عليه اتفاقات التجارة ما يلى :

١ ـ الاتفاق على تشجيع وزيادة حجم التبادل التجارى بين الدولتين والعمل على موازنته .

٢ ـ شرط الدولة الأكثر رعاية وذلك باستثناء الامتيازات الممنوحة أو التى تمنح للدول المجاورة لكل من الدولتين تسهيلا لتجارة الحدود أو الدول التى يضمها اتحاد جمركى .

٣ ـ عدم السماح باعادة التصدير الى دولة ثالثة أو اجراء عمليات على أساس المقايضة الا بموافقة السلطات المختصة فى كلا البلدين .

٤ ـ خضوع تبادل السلع بين الدولتين لجميع القوانين والنظم الخاصة بالاستيراد والتصدير المعمول بها فى كل من البلدين .

٥ ـ الاتفاق على تسهيل تجارة الترانزيت عبر الدولتين .

٦ ـ بيان طريقة تسوية المدفوعات الناتج عن تنفيذ الاتفاق وقد يكون ذلك عن طريق اتفاق دفع يعقد بين البلدين أو عن طريق آخر ينص عليه .

٧ ـ تشكيل لجان مشتركة لمتابعة تنفيذ الاتفاق .

٨ ـ تحديد مدة سريان وامكان تجديده وكذلك تحديد موعد بدء سريانه وتاريخ التصديق عليه .

٩ ـ يرفق بالاتفاق قوائم بالسلع التى يمكن استيرادها أو تصديرها بين كلتا الدولتين ، وكذلك تبين الحصص القيمية أو الكمية فى بعض الأحيان .

١٠ـ فى بعض الأحيان يرفق بالاتفاق خطابات متبادلة بين الطرفين لايضاح ما يلزم ايضاحه .

ويلاحظ أن اتفاقيات التجارة تعقد بين البلدان التى بها نظام للرقابة على الصرف وبين البلدان التى ليس بها مثل هذا النظام .

مزايا الاتفاقات الثنائية :

١ ـ توسيع مجال التبادل التجارى بين الدول .

٢ ـ فتح أسواق جديدة للسلع التى يصعب تسويقها .

٣ ـ تيسير الحصول على بعض السلع الأساسية .

٤ ـ توفير العملات الصعبة باستيراد السلع المطلوبة من البلاد ذات العملات السهلة .

٥ ـ تسهيل تنفيذ سياسة الدولة التجارية .

العيوب التى توجه للاتفاقات التجارية :

١ ـ تؤدى الاتفاقيات الى وجود نوع من التمييز فى التبادل بين مختلف بلاد العالم .

٢ ـ تعتبر الحصص المحددة فى اتفاقيات التجارة من أنواع التمييز فى المعاملة أيضا .

٣ ـ ترفض بعض الدول ادخال كل السلع التى تنتجها للتبادل داخل اتفاق التجارة اذا اعتبرتها سلعة صعبة يقصر شراؤها على العملات الحرة.

٤ ـ تؤدى غالبا الى زيادة الأسعار سواء بالنسبة للسلعة المستوردة أو المصدرة عن الأسعار العالمية .

مثال عملى :

اتفاقية التجارة بين مصر والمانيا الديمقراطية :

صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٢٣١ لسنة ١٩٧٦ بشأن الموافقة على اتفاق التجارة طويل الأجل عن السنوات ٧٦/١٩٨٠ والموقع بالقاهرة فى ١٩/١٠/١٩٧٥ ، وتتكون الاتفاقية من ٢٠ مادة ، ونورد فيما يلى أهم الأسس التى ترتكز عليها الاتفاقية :

١ ـ اتفاق الطرفين على تنمية وتسهيل تبادل السلع بينهما .

٢ ـ يمنح الطرفان فى الوقت المناسب تصاريح الاستيراد والتصدير والموافقات النقدية اللازمة للتوريدات والمخالفات التى تتم بموجب الاتفاقية .

٣ ـ يلحق بالاتفاقية قائمة بأسماء السلع والخدمات التى تتضمنها الاتفاقية .

٤ ـ تمنح كل دولة الدولة الأخرى حق معاملة الدولة الأكثر رعاية.

٥ ـ عدم اعادة تصدير السلع الواردة من الطرف الآخر الى أطراف ثالثة الا بموافقة سابقة .

٦ ـ عدم السماح بالمقايضات التجارية الا باتفاق سابق .

٧ ـ تعهد كل دولة على تنمية تجارة الترانزيت عبر أراضيها والتى تهم كلا البلدين أو احداهما .

٨ ـ سماح كل طرف للطرف الآخر باقامة أسواق ومعارض دائمة أو مؤقتة على أراضيه .

٩ ـ تتم المدفوعات الناتجة عن تنفيذ هذا الاتفاق وفقا لنصوص اتفاق الدفع الذى يتم بين البلدين .

١٠ـ يتم توريد البضائع بأسعار السوق العالمية .

١١ـ تشكيل لجنة مشتركة للاشراف على تنفيذ الاتفاق .

اتفاقات الدفع :

واتفاق الدفع الثنائى هو اتفاق بين دولتين تتعهدان بمراجعة تسوية كل أو بعض المدفوعات الجارية (السلع والخدمات) بعملة يتفق عليها دون حاجة لاستخدام الذهب أو العملات القابلة للتحويل والتى تحوزها الدولتان ، ولا يجوز تمويل العمليات الرأسمالية الا اذا نص على ذلك صراحة فى صلب الاتفاق

وأهم الأحكام التى تنظمها اتفاقات الدفع ما يلى :

١ ـ ايجاد وسيلة لتمويل التجارة وتسوية المدفوعات بين البلدين.

٢ ـ تحديد نوع العملة المستخدمة فى التسوية . وقد تكون عملة واحدة أو عملتين ، كما قد تكون عملة احدى الدول المتعاقدة أو عملة بلد ثالث .

٣ ـ تحديد المدفوعات الجارية التى يسمح بتسويتها ، وأهم هذه المدفوعات ما يلى :

(أ) المدفوعات عن الصادرات والواردات بين البلدين والمدفوعات المتعلقة بها من نولون وتأمين وكذلك ما يتعلق بعمليات الترانسيت .

(ب) نفقات التمثيل السياسى والقنصلى والتجارى فى كلا البلدين.

(ج) المدفوعات عن الخدمات المتبادلة والتى تشمل المصارف وشركات التأمين ووسائل النقل وما الى ذلك .

(د) فوائد القروض وعوائد الاستثمار .

(هـ) مصروفات السفر والاقامة للطلبة وأعضاء الوفود وكذلك لاعانات .

(و) أية مدفوعات أخرى يتفق عليها .

وقد يتم الاتفاق على استخدام عملة أحد البلدين لتسوية المدفوعات بين بلدين ، وفى هذه الحالة تمسك حسابات الاتفاق لدى البنك المركزى فى الدولة التى تستخدم عمليتها ، ويطلق على هذا الحساب حساب تحصيل ، أما البنك المركزى فى الدولة الأخرى فنفتح حسابا مقابلا للحساب الأصلى .

واذا تم الاتفاق على استخدام عملة دولة ثالثة لتسوية المدفوعات فان ذلك يتم بثلاث صور وهى :

(ا) اتفاقات على أساس العملات الحسابية . وعادة تستخدم احدى العملات الرئيسية مثل الدولار ، وفى هذه الحالة يسمى الدولار الحسابى ، وهو ليس دولارا حقيقيا ولا يلزم أداء المدفوعات بالدولار ، ولكنه متفق عليه ليكون أساسا للتاحاسب فقط ، وذلك لتحديد قيمة العملات المختلفة بالنسبة اليه ، وفى كل هذه الاتفاقات ينص غالبا على تبادل تسهيلات ائتمانية ويتفق البنكان المركزيان على حد مديرنية متبادل ، واذا حدث تجاوز لحد المديرنية يتم تسوية الفرق بالطريقة التى يحددها الطرفان .

(ب) اتفاقات بالعملات الحرة مع تبادل تسهيلات ائتمانية ، ويتفق البنكان المركزيان على حد مشترك للمديونية على أن يسوى التجاوز بعملة حرة يتفق عليها .

(ج) اتفاقات دفع على أساس العملات الحرة .

وليس من شك أن اتفاقيات الدفع لها فائدة كبيرة فى توسيع التبادل التجارى وبخاصة فى حالة الدول النامية . حيث تؤدى الى تجنب استخدام العملات الصعبة فى تسوية المدفوعات الخارجية . على أن هناك آراء أخرى ترى أن هذه الاتفاقات تزيد فى تعقيد النظام النقدى ، وقد نصح صندوق النقد الدولى الدول الأعضاء فى اجتماعه رقم ٤٢/٥٥ فى ٢٢ يونيه عام ١٩٥٥ بتقليل اعتمادها على الاتفاقات الثنائية ، بل وطالبهم بانهائها فى أقرب وقت ممكن .

هذا وقد استجابت مصر لذلك ولم يعد هنالك سوى ثلاثة دول تتعامل معها مصر فى نطاق اتفاقيات الدفع الثنائية وهى الصين والاتحاد السوفيتى وكوريا الديمقراطية وذلك حتى يناير ١٩٨٣ .

نموذج لاتفاقية دفع :

اتفاق المدفوعات بين مصر والمانيا الديمقراطية :

صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٢٣٠ لسنة ١٩٧٦ بالموافقة على اتفاقية المدفوعات بين حكومتى مصر وجمهورية ألمانيا الديمقراطية الموقع بالقاهرة بتاريخ ١٩٧٥/١٠/١٩ .

ويتكون الاتفاق من ١٣ مادة ونورد فيما أهم أسس هذه الاتفاقية:

١ ــ تتم المدفوعات الجارية بين البلدين بالجنيهات الاسترلينية الحسابية .

٢ ــ تحدد المدفوعات الجارية فى ملحق مرفق بالاتفاقية وهى :

(أ) مدفوعات مقابل توريد بضائع بمقتضى اتفاق التجارة المعمول به بين البلدين والمصروفات المتعلقة بها .

(ب) مدفوعات المصروفات الطارئة المتعلقة بتوريد البضائع مثل النولون ورسوم الموانى وعمولات الوكلاء ومصروفات نقل البضائع العابرة .

(ج) مدفوعات مقابل تكاليف اصلاحات السفن ونفقات تموين السفن العابرة بالبضائع .

(د) مدفوعات مقابل تكاليف الانشاء وأعمال دراسة تنفيذ المشروعات.

(هـ) مدفوعات مقابل الخدمات الفنية والتجارية لطائرات البلدين .

(و) والمدفوعات غير التجارية مثل نفقات التمثيل الحكومى وغيره والمعاهد والوفود والتسويات الدورية بين المصالح والتليفون والتلغراف وأقساط التأمين ونفقات السفر والمصروفات المتعلقة بالنشاط الرياضى والفنى والمدفوعات المتعلقة ببراءات الاختراع والعلامات التجارية والمصروفات القانونية والضرئب .

(ز) أية مصروفات أخرى يتفق عليها بين لطرفين .

٣ ــ تنفيذا للاتفاق يفتح البنك المركزى المصرى بالقاهرة نائبا عن حكومة مصر حسابا باسم بنك دويتش أو نبها ندلز أكتين ببرلين بسمى حساب المقاصة لجمهورية ألمانيا الشرقية .

ويفتح البنك الألمانى حسابا يسمى حساب المقاصة لجمهورية مصر العربية ويفتح الحسابان بالجنيهات الاسترلينية الحسابية .

٤ — تحرر جميع العقود والفواتير والمستندات الأخرى المتعلقة بالمدفوعات الجارية من البلدين التى تتم عن طريق الحسابات المذكورة بالجنيهات الاسترلينية .

٥ — لضمان استمرار المدفوعات عن طريق الحسابات المذكورة يمنح الطرفان المتعاقدان كل منهما الآخر تبادليا حدا للمديونية يتم تحديد مقداره بحوالى ١٠٪ من قيمة حجم التجارة المتفق عليه بين البلدين فى بروتوكولات التجارة السنوية المتعلقة باتفاق التجارة الموقع فى ١٩٧٥/١٠/١٩ ويعتبر مبلغ ٣ مليون جنيه كحد أدنى لحد المديونية .

ويتم الاتفاق على تحديد مقدار حد المديونية فى بروتوكول التجارة.

٦ — يجوز بموافقة الطرفين أن تتم تحويلات من والى الحسابات المفتوحة بمقتضى أى اتفاق مدفوعات من أى من الطرفين وبلد ثالث .

وتعتبر مصر من الدول التى توسعت فى عقد اتفاقات التجارة والدفع، وقد بلغ عدد اتفاقات التجارة والدفع المعقودة بين مصر والدول الأجنبية السارية المفعول فى أول مايو ١٩٧٣ خمسة وستون اتفاقية .

ويمكن القول بأن نجاح نظام الاتفاقات الثنائية يتوقف على توافر عاملين هما :

١ — أن يكون لدى كل من الدولتين المتعاقدتين سلع تحتاج اليها الدولة الأخرى .

٢ — اتباع الدول المرتبطة باتفاقات ثنائية لتنظيم نقدى واحد بالنسبة لمعاملتها مع جميع الدول المرتبطة معها بهذه الاتفاقات ومع البلاد الأخرى التى يجرى التعامل معها بالعملات الحرة ، فاعطاء ميزة لحصيلة الصادرات المستردة بالعملة الحرة مثل دفع علاوة على سعر العملة الرسمى سوف ينتج عنه توجيه الصادرات الى بلاد العملات الحرة بينما يستمر المستوردون فى الاستيراد من بلاد الاتفاقات بأسعار عالية بسبب شعور المصدر الأجنبى أنه فى مركز بعيد عن المنافسة ويساعد كل ذلك على عدم توازن المدفوعات والمتحصلات .

أسلوب الصفقات المتكافئة (١) :

ظهر هذا الاسلوب بوفرة فى السبعينات كاسلوب متميز للتبادل التجارى بين الدول المختلفة حيث لايستخدم النقود كوسيط لاتمام هذا التبادل ، وحيث يتم تبادل السلع والخدمات مقابل سلع وخدمات ، وطبقا لهذا الاسلوب تتم الاتفاقيات التجارية بين الحكومات وتتم بين الهيئات والأفراد ويقدر حجم التبادل التجارى بهذا الأسلوب الى أكثر من نصف حركة التبادل الدولى عام ٢٠٠٠ ، وينقسم أسلوب الصفقات المتكافئة الى أنواع منها :

١ - اتفاقية المقايضة Barter .
٢ - الشراء المتكافىء .
٣ - اتفاقيات التعويض .
٤ - اتفاقية المشاركة .
٥ - اتفاقية نقل التكنولوجيا .
٦ - الصفقات الدائرية .
٧ - اتفاقية صفقات المكلفة .
٨ - اتفاقية التبادل السلعى متعدد الأطراف .
٩ - اتفاقية شراء المديونيات السلعية والخدمية .
١٠ - اتفاقية الاوفست .

عمليات التجارة الثلاثية :

تتضمن هذه العمليات استيراد بضائع أو تصدير بضائع الى بلد وتسوية قيمتها عن طريق بلد آخر ، وذلك عن غير الطريق المعتاد للدفع للبلد المصدر أو المستورد •

وتلجأ الدول التى ترتبط فيما بينها باتفاقات دفع ثنائية الى استخدام هذا الأسلوب لتسوية مديونيتها مع الدول الأخرى حتى يستمر التبادل التجارى بينهما ، وذلك عندما يزداد حد المديونية المتفق عليه فى اتفاقية الدفع وتضطر الدولة المدينة الى سداد ما عليها بعملة حرة قابلة للتحويل، ولهذا تعمل كل من الدول الدائنة والمدينة فى البحث عن تسوية لأرصدة الحسابات الدائنة والمدينة بهدف استمرار التبادل لتجارى بينها •

---

(١) د. محسن الخضيرى ، مذكرات غير منشورة .

كذلك تتضمن هذه العمليات استيراد بضائع من بلاد العملات الحرة مقابل تسوية قيمتها عن طريق أى من البلاد التى ترتبط معها الدول باتفاقات دفع ثنائية .

فاذا افترضنا أن بلد (أ) مرتبطة ببلد (ب) باتفاق دفع فان البلد تقوم بتصدير بضائع من انتاجها الى بلد (ج) من بلاد العملات الحرة مقابل دفع قيمة البضائع التى تورد الى البلد (أ) ، وينتج عن هذه العمليات تعلية فى أسعار الواردات التى ترد من بلاد العملات الحرة عن سعرها فى حالة الشراء رأسا من البلد المنتج دون دخول دولة ثالثة فى عملية الاستيراد ودخول وسطاء لاتمام العملية .

ولهذا فان الدول تلجأ الى هذا الأسلوب عندما يكون رصيد حسابها مع بلد آخر مرتبطة معها باتفاق دفع يزيد عن حد المديونية بمبلغ كبير ، وينتظر أن يستمر الوضع فترة طويلة دون تغيير ، وهنا يمكن استخدام أسلوب العمليات الثلاثية بشرط ألا يترتب على ذلك تعلية قيمة الواردات من بلاد العملة الحرة عن السعر فى حالة الشراء المباشر نقدا بنسبة كبيرة .

ويلاحظ أن تسمية هذه العمليات الثلاثية من باب التجاوز ، لأنه فى بعض الأحيان قد يضاف طرف رابع أو خامس لتسوية مثل هذه العملية .

تسوية ارصدة حسابات اتفاقيات الدفع الثنائية :

قد تظهر أرصدة حسابات اتفاقات الدفع مبالغ كبيرة فى صالح دولة معينة ، بينما يظهر البعض الآخر أرصدة فى غير صالحها ، ويصعب تسوية هذه الأرصدة عن طريق الاستيراد والتصدير مع البلاد المبرم معها اتفاقات الدفع الثنائية ، وحتى لا ينخفض حجم التبادل التجارى تقوم الدولة بعرض هذه الأرصدة مدينة ودائنة على لجنة دولية هى لجنة المقاصة الدولية فى جنيف التى تعمل على تنسيق التبادل بين اتفاقات الدفع ، وتقوم اللجنة باتمام هذه العمليات على فترات ربع سنوية .

وهنالك طريقة أخرى لتسوية أرصدة حسابات اتفاقات الدفع بالعملات الحرة ، ويتم ذلك ببيع الأرصدة الدائنة الى شركات أجنبية،

ويتم الدفع بالعملات الحرة مقابل خصم يتفق عليه .

Export Credit Insurance

تتعرض عملية تمويل التجارة الخارجية سواء عن طريق تسهيلات الموردين أو التسهيلات المالية الى عدد من المخاطر نتيجة افلاس المشترى أو ضعف مركزه المالى ، أو نتيجة تعقد الاجراءات التى تستخدم فى التقاضى فى حالة توقف المشترى عن السداد وهى ما يطلق عليها المخاطر التجارية ، كذلك هناك المخاطر غير التجارية التى تتعرض لها الأموال بسبب الاضطرابات السياسية مثل حالة الحرب والثورات والمصادرة والكوارث الطبيعية مثل الأعاصير والفيضانات والزلازل ، كذلك قد تتعرض الأموال لمخاطر متعلقة بالأنظمة النقدية مثل نقص العملات الأجنبية وصعوبة التحويلات الخارجية ، وعندما تتعرض الأموال لهذه المخاطر بعد شحن البضائع ، فانها تؤدى الى اعسار المشترى أو عدم قدرة المشترى الموسر على السداد .

وعلى أساس ما تقدم ، فقد أصبح من الضرورى اقامة نظام التأمين ضد هذه المخاطر ، ولما كانت هذه المخاطر من النوع الذى يصعب حسابه أكتواريا كما هو الحال فى أعمال التأمين العادية (حياة وحوادث) . لذلك أخذت الحكومات على عاتقها انشاء أنظمة خاصة لهذا النوع من التأمين كجزء من برامجها لتنمية الصادرات .

وقد ساهم هذا النظام فى دعم عملية التمويل التى يحصل عليها المصدرون من المؤسسات المالية المختلفة ، وأصبح التأمين ضد أخطار الائتمان التصديرى ركنا أساسيا فى عمليات التصدير .

ويتخذ جهاز التأمين ضد أخطار الائتمان التصديرى عدة أشكال مختلفة فقد يكون مجرد تعاون بين عدد من الشركات الخاصة يقوم بتغطية الأخطار التجارية لحسابها ويقوم بتغطية الأخطار غير التجارية لحساب الحكومة ، ومثال ذلك جهاز تأمين الائتمان التصديرى فى هولندا واتحاد شركات تأمين الائتمان الأجنبى فى الولايات المتحدة Foreign Credit insurance Association (FCIA) التى تقوم

---

(1) U.N. Export Credits Development Finance 1967.

بتغطية الأخطار غير التجارية لحساب الحكومة عن طريق بنك التصدير والاستيراد ، ومثل الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية فى فرنسا Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exteriure (COFACE) والتى تقوم بتغطية الأخطار غير التجارية لحساب الحكومة طبقا لتعليمات لجنة وزارية خاصة ، وتجد مثل هذا فى ألمانيا الغربية ممثلا فى هيئة (Hermes) ، وقد يتخذ الجهاز شكلا مختلفا حيث تقوم هيئة حكومية خاصة بتطبيق نظام تأمين الائتمان التصديرى مثل حالة اليابان حيث توجد ادارة خاصة بذلك فى وزارة التجارة الخارجية والصناعية ، ومثل انجلترا حيث توجد ادارة حكومية خاصة تسمى Export Credits Guarantee Department (E. C. G. D.).

ويختلف نطاق التغطية للمخاطر المختلفة التى تقوم بها الأنظمة المختلفة من بلد الى بلد وتغطى جميع الأنظمة تسهيلات المصدرين ، وتغطى بعضها التسهيلات المالية .

ومما يلفت النظر أن أنظمة التأمين فى البلاد المختلفة قد استطاعت تغطية مصروفاتها وكانت الخسائر المحققة فى بعض الأحيان محدودة وأمكن تغطيتها فى سنوات لاحقة .

وبالنسبة للبلاد الاشتراكية يوجد مثل هذا النظام فى بلدين فقط هما تشيكوسلوفاكيا والمجر .

هذا وقد تم انشاء اتحاد لأنظمة التأمين ضد الائتمان التصديرى عام ١٩٣٤ لتنسيق ووضع قواعد العمل المنظمة لهذا النشاط . ويطلق على هذا الاتحاد « اتحاد برن » Union Bern على اسم مدينة برن التى يوجد بها الاتحاد ، والاسم العام للاتحاد .
Union D'assurance des Credits Internationaux.

دور البنوك فى تنفيذ عملية تمويل التجارة الخارجية :

تلعب البنوك دورا رئيسيا فى تسوية عمليات التمويل كجهاز وسيط بين الأطراف المشتركة ، ويضفى اشتراك البنوك فى هذا العمل درجة كبيرة من الثقة المتبادلة بين الأطراف المشتركة ، مما يؤدى الى تسهيل عمليات التبادل التجارى بين الأقطار المختلفة ، فقد لا يعرف المصدر الا قليلا عن المستورد والعكس صحيح ، وهنا نرى أن دخول البنوك

كوسيط بين الطرفين ضامنا صحة اجراءات التنفيذ تزيد من درجة الثقة بين الطرفين خاصة فى وقتنا الحاضر حيث تختلف النظم النقدية ونظم الاستيراد والتصدير فى الدول المختلفة ، هذا بالاضافة الى دورها كمقرض حيث تمكن المصدرين من الحصول على قيمة سلعهم فورا أو دون تجميد أموالهم لمدد طويلة ، وذلك عن طريق الاقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالات المسحوبة على المستوردين فى الخارج ، كما تمنح القروض اللازمة للمستوردين بضمان البضائع المسوردة أو بدون ضمان •

بنوك التجارة الخارجية :

نظرا لأهمية نشاط التجارة الخارجية فى البلاد المختلفة ، فقد تأسست فى بعض البلاد خاصة للتجارة الخارجية ، ومن أمثلتها البنك الدولى للتجارة الخارجية للاتحاد السوفيتى والبنك اليوغسلافى للتجارة الخارجية، والبنك الفرنسى للتجارة الخارجية وبنك التصدير والاستيراد اليابانى وبنك التصدير والاستيراد الأمريكى ، وفى مصر تم تخصيص البنك الأهلى المصرى لتمويل نشاط التجارة الخارجية بعد صدور قانون تطوير الجهاز المصرفى على أساس التخصص القطاعى عام ١٩٧١ •

ثم تم الغاء هذا النظام عام ١٩٧٥ بصدور قانون البنك المركزى رقم ١٢٠ لسنة ١٩٧٥ .

ثم صدر القانون رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨١ بإنشاء بنك يسمى « البنك القومى للاستيراد والتصدير » ثم الغى هذا البنك بصدور القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٨٣ بإنشاء البنك المصرى لتنمية الصادرات .

البنك المصرى لتنمية الصادرات :

وان الغرض الأساسى للبنك هو تشجيع وتنمية الصادرات المصرية ، والمعاونة فى قيام قطاع تصديرى زراعى وصناعى وتجارى وخدمى .

وللبنك فى سبيل تحقيق هذا الغرض القيام بجميع العمليات المصرفية سواء بالنقد المحلى أو الأجنبى وبكل ما يتصل بنشاطه وتحقيق أهدافه وله على الأخص أن يقوم بما يأتى :

١ - تقديم التسهيلات الائتمانية والقروض القصيرة والمتوسطة الأجل

والضمانات المصرفية أو بطريق إعادة التمويل من خلال البنوك والمؤسسات المالية الأخرى .

٢ - تقديم التسهيلات الائتمانية والقروض القصيرة والمتوسطة الأجل إلى المنشآت والمشروعات الزراعية والصناعية القائمة التى تنتج بغرض التصدير وذلك بهدف زيادة طاقتها الإنتاجية أو تمويل عملياتها الجارية وكذلك تمويل مشروعات الإنتاج الزراعى والصناعى الجديدة التى تستهدف الإنتاج بغرض التصدير .

٣ - تمويل عمليات الواردات المتعلقة أساساً بالسلع الرأسمالية أو مستلزمات الإنتاج للمشروعات والمنشآت القائمة بالتصدير أو الإنتاج من أجل التصدير وذلك لزيادة طاقتها الإنتاجية ، وكذلك تمويل المشروعات الاستثمارية الجديدة التى تستهدف هذه الأغراض وإنتاج بدائل للواردات .

٤ - تقديم التسهيلات الائتمانية والقروض القصيرة والمتوسطة الأجل والضمانات المصرفية إلى البنوك والمستوردين من الخارج تيسيراً لعمليات تصدير السلع الوطنية .

٥ - العمل على وضع وتنفيذ نظام لتأمين مصدرى السلع الوطنية ضد المخاطر التجارية وغير التجارية التى قد يتعرضون لها لأسباب لاترجع إلى خطأ المصدر سواء كانت تلك المخاطر ناشئة قبل تسليم السلع المتعاقد على تصديرها أو بعد تسليمها وذلك وفقاً للقواعد التى يضعها مجلس إدارة البنك .

٦ - عقد اتفاقات تمويلية وتجارية واتفاقات ضمان مع المصارف والهيئات المحلية والخارجية .

٧ - قبول الودائع الادخارية .

٨ - إصدار السندات والشهادات الادخارية .

٩ - القيام بالدراسات التسويقية للمنتجات المصرية فى ضوء احتياجات الأسواق الخارجية وتزويد مصدرى السلع الوطنية بنتائج تلك الدراسات والقيام بكل ما من شأنه الترويج للمنتجات المصرية فى الخارج وفتح أسواق جديدة لها .

١٠ - تكوين مركز للمعلومات المتعلقة بالصادرات المصرية والأسواق الأجنبة المختلفة بما يمكن البنك من تقديم البينات والإحصاءات الدقيقة

للمصدرين عن الأسواق الخارجية والمستوردين الأجانب .

١١- القيام بأى نشاط آخر مكمل أو مرتبط بالأعمال المبينة بالبنود السابقة وذلك بترخيص من وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية .

ويجوز للبنك أن يشترط أو يسهم بأى وجهه من الوجوه مع الهيئات والشركات والمنشآت المحلية والخارجية التى تزاول أعمالاً تتصل بمجال نشاطه الأصلى أو تعتبر مكملة له أو مرتبطة به بشكل مباشر ، أو التى قد تعاون فى تحقيق أغراضه سواء كانت داخل البلاد أو فى الخارج ، أو أن يشتريها أو يساهم فى تأسيسها

النظام العربى لضمان الصادرات (١) :

توفر المؤسسة العربية لضمان الاستثمار منذ عام ١٩٨٣ الضمان ضد الاخطار غير التجارية للائتمانات المرتبطة بعمليات التبادل التجارى للسلع والمواد الاولية ، ذات المنشأ العربى ، بين الاقطار العربية . وقد أظهرت تجربة المؤسسة ، ان هذا الضمان لوحده لايمثل حافزاً كافياً للتجارة العربية البينية ، ولايفى بمتطلبات المنتجين والمصدرين العرب بحيث يدفعهم لولوج أسواق عربية جديدة ، عدا الحالات التى يكون التصدير فيها لجهات ومؤسسات حكومية ، وهى الحالات التى يمثل فيها ضمان المؤسسة ضد المخاطر غير التجارية ضماناً شاملاً للمصدر .

وتشير البينات الاحصائية المتوفرة الى أن حجم التبادل التجارى بين الاقطار العربية لم يخرج عن حدوده التقليدية خلال العشر سنوات الماضية ، حيث تمثل الصادرات العربية المتجهة نحو الاسواق العربية فى مجموعها ما لايزيد عن ٦٪ فقط من اجمالى الصادرات العربية (٩٤٪ من الصادرات العربية تتجه حاليا الى أسواق غير عربية .

وقد أدركت المؤسسة أن غياب التسهيلات الائتمانية والضمانات للمصدرين والممولين العرب ضد المخاطر التى تواجههم فى تعاملهم مع الأسواق العربية يعتبر من أهم المشكلات التى تعترض التجارة العربية البينية ، وأن توفير حزمة متكاملة من الضمان ، تشمل الاخطار التجارية وغير التجارية التى يتعرض لها المصدر من شأنها أن تمارس دوراً محفزاً للتجارة العربية البينية

---

(١) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار .

للخروج بها من دائراة الركود والانغلاق الحالية ، الى آفاق رحبة ، عن طريق جذب بعض التجارة المتجهة الى أسواق غير عربية إضافية الى تنشيط تلك المبادلات التجارية التى ما كانت لتتم فى غياب الضمانات والتمويلات اللازمة .

بناء عليه ، بادرت المؤسسة بقرار من مجلسها الموقر فى دورته الثانية عشر المنعقدة بالخرطوم فى يوليو (تموز) ١٩٨٥ الى اتخاذ الاجراءات التنفيذية اللازمة نحو توفير هذه الحزمة المتكاملة من الضمان ، ووضعت العقود اللازمة لضمان ائتمان الصادرات العربية فى خدمة المنتجين والمصدرين العرب .

تأمل المؤسسة أن توفر مظلة الضمان الشامل الجديدة مزايا وظروف تنافسية أفضل للمنتجات العربية فى الاسواق العربية وشروط دفع وآجال ائتمان أيسر للمستوردين العرب وتسد جذءا هاماً من الثغرة المتمثلة فى عدم توفر مثل هذا الضمان المتكامل على المستوين القومى والقطرى .

٢ - المخاطر التى يغطيها الضمان :

يغطى الضمان مجموعة المخاطر التجارية وغير التجارية التى يتعرض لها المصدر ، وهى :

أ - المخاطر التجارية ، وتشمل :

١ - افلاس المشترى .

٢ - عدم وفاء المشترى بما استحق عليه للمصدر رغم قيام هذا الاخير بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشترى .

٣ - رفض المشترى أو امتناعه عن استلام البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشترى .

ب - المخاطر غير التجارية ، وتشمل :

٤ - الغاء سلطات القطر المستورد لترخيص الاستيراد أو وقفه أو عدم تجديده أو منعها ادخال البضاعة المشحونة .

٥ - منع سلطات قطر العبور (العضو بالمؤسسة) مرور البضاعة عبر اقليمه اذا ترتب على ذلك تعذر وصولها الى القطر المستورد أو زيادة نفقات الشحن نتيجة تغيير طريق البضاعة .

٦ - استيلاء سلطات القطر المستورد أو قطر العبور على السلع المشحونة أو حجزها أو مصادرتها .

٧ - منع سلطات القطر المستورد المصدر - بطريق مباشر أو غير مباشر - من استيفاء حقه من المشترى عند حلول الاجل كتأجيل الوفاء به أو اسقاطه كليا أو جزئيا أو منع المشترى من الوفاء للمصدر بحقه سواء كان ذلك بناء على قانون أو مرسوم أو لائحة أو قرار .

٨ - اتخاذ سلطات القطر المستورد بطريق مباشر أو غير مباشر - اجراء كالتأميم أو المصادرة أو فرض الحراسة أو نزع الملكية أو الاستيلاء الجبرى أو أى اجراء آخر ذا أثر مماثل ، اذا ترتب على الاجراء المتخذ مباشرة عجز المشترى عن الوفاء للمصدر بحقوقه .

٩ - اتخاذ سلطات القطر المستورد اجراءات تقيد بصفة جوهرية من القدرة على تحويل قيمة البضاعة المشحونة الى عملة العقد وذلك أيا كان الاجراء المتخذ سواء كان قانونا أو مرسوما أو لائحة أو قرار . ويشمل ذلك الرفض أو التأخير فى الموافقة على التحويل ، كما يشمل فرض سعر صرف تمييزى يقل عن ٩٩٪ من سعر الصرف المعنى فى تاريخ التحويل ، أو فرض التحويل بعملة أخرى غير عملة العقد المتفق عليها اذا ترتب على ذلك خسارة تجاوز ١٪ من قيمة المبلغ محسوبا على أساس سعر الصرف المعنى فى تاريخ التحويل .

١٠ - كل عمل عسكرى صادر عن القطر المستورد أو جهة أجنبية وكذلك الاضطرابات الأهلية العامة كالثورات والانقلابات والفتن وأعمال العنف ذات الطابع العام والتى يكون لها عين الاثر ، اذا ترتب عليها مباشرة عجز المشترى أو تأخيره فى سداد المبالغ المستحقة للمصدر .

الجدير بالذكر أن مجموعة المخاطر هذه لايغطيها التأمين التجارى العادى والذى يقتصر على التأمين ضد الوقائع المادية التى يمكن أن تتعرض لها البضائع (الحريق ، السرقة ، التلف ، الضياع وما الى ذلك) .

٣ - الصادرات محل الضمان :

يشترط فى السلع محل عقد التصدير أن تكون مواد أولية من منتجات أحد الاقطار الاعضاء فى المؤسسة ، أو سلعاً تم تصنيعها كليا أو جزئيا فى أحد هذه الاقطار أو تم تجميعها أو تشكيلها فيه ما دام أنه قد ترتب على اتمام هذه العمليات قيمة اقتصادية مضافة واضحة للقطر المذكور ، وان تكون تلك السلع موجهة الى قطر عربى آخر من الاقطار الاعضاء فى المؤسسة .

٤ - أنواع عقود ضمان الصادرات :

١ - **عقد ضمان شامل** : ويغطى كافة المخاطر التجارية وغير التجارية ، لسائر عمليات التصدير التى لاتتجاوز مدة الائتمان فيها مائة وثمانين يوماً والتى ينفذها المصدر فى الأسواق العربية ، دون تحديد مسبق لهذه العمليات .

٢ -**عقد ضمان محدد** : ويغطى كافة المخاطر التجارية وغير التجارية لعملية تصدير محددة ، أيا كان أجل الائتمان فيها . يصلح هذا العقد لعمليات التصدير التى يكون المشترى فيها جهة غير حكومية .

٣ - **عقد ضمان محدد للمخاطر غيرَ التجارية** : ويغطى المخاطر غير التجارية فقط (المخاطر من ٤ الى ١٠ فى (٢) اعلاه) لعملية تصدير محددة أيا كان أجل الائتمان فيها . يصلح هذا العقد لعمليات التصدير التى يكون المشترى فيها جهة حكومية .

٥ - الجهات الصالح للضمان :

يصلح للاستفادة من نظام الصادرات العربى الافراد والاشخاص الاعتبارية العربية الذين يعتزمون تصدير سلع تنطبق عليها شروط الصلاحية للضمان ، وكل من يؤدى لحسابهم عملاً من الاعمال التى يتطلبها تنفيذ عقد التصدير أيا كانت صفته أو علاقته بهم . وعلى وجه الخصوص ، يقبل كطرف فى عقد الضمان أى مصرف يقوم بتمويل عملية التصدير محل الضمان سواء كان مصرفاً عربياً أو أجنبياً مشتركاً من بين المصارف المدرجة ضمن قائمة المصارف الصالحة لضمان المؤسسة .

كما يمكن للمصدر المستفيد من ضمان المؤسسة تحويل كل أو بعض حقوقه والتزاماته المقررة بمقتضى عقد الضمان للمصرف الذى يقوم بتمويله (أو أى جهة أجرى صالحة لضمان المؤسسة) شريطة الحصول على الموافقة الكتابية من المؤسسة على ذلك ، وتنفذ الحوالة من تاريخ موافقة المؤسسة عليها .

وفى هذا المجال ، تقوم المؤسسة حالياً بإعداد عقد ضمان المصارف والذى يغطى البنوك والمؤسسات المالية الصالحة لضمان المؤسسة فى تمويلاتها للصادرات العربية المشمولة بضمان المؤسسة ، وذلك كبديل لحوالة الحق .

يبين الجدول الآتى نسب التعويض ومددها المختلفة حسب تنوع المخاطر المتحققة :

نوع الخطــر	التعويض كنسبة مئوية من الخسائر المتحققة	مدة تحقق الخطر
١ - إفلاس المشترى	٨٥٪	شهر من إعلان الافلاس
٢ - عدم وفاء المشترى بقيمة البضاعة	٨٥٪	٦ أشهر من تاريخ الاستحقاق
٣ - رفض المشترى أو امتناعه عن استلام البضاعة المشحونة	٧٠٪	شهران من تاريخ إعادة بيعالبضاعة أو ٦ أشهر من تاريخ الرفض أو الالغاء أى التاريخين جاء سابقاً
٤ - الغاء ترخيص الاستيراد أو منع ادخال البضاعة المشحونة	٨٥٪	
٥ - منع سلطات قطر العبور مرور البضاعة عبر اقليمه	٨٥٪	شهر من تاريخ تغيير طريق شحن البضاعة
٦ - استيلاء السلطات على البضاعة أو مصادرتها	٨٥٪	٤ أشهر من تاريخ الاخطار بالواقعة
٧ - الرفض أو تأجيل الوفاء بالدين الناتج من قرار أو اجراء تتخذه سلطات القطر المستورد	٨٥٪	٤ أشهر من تاريخ الاستحقاق
٨ - التأميم أو المصادرة	٨٥٪	٤ أشهر من تاريخ الاستحقاق
٩ - عدم القدرة على تحويل قيمة البضاعة أو فرض سعر صرف تمييزى أو التحويل بعملة أخرى غير المتعاقد عليها .	٩٠٪	شهران من تاريخ الاستحقاق أو طلب التعويض ، أى التاريخين جاء لاحقاً ، فى حالة رفض التحويل . ٦ أشهر من تاريخ الاستحقاق أو طلب التحويل ، أى التاريخين جاء لاحقاً فى حالة تأخر السلطات النقدية فى الموافقة على التحويل . شهر من تاريخ التحويل فى حالة فرض سعر صرف تمييزى أو التحويل بعملة أخرى غير المتعاقد على الوفاء بها .
١٠ - الحروب والاضطرابات الأهلية	٨٥٪	٤ أشهر من تاريخ الاستحقاق

وفى جميع الاحوال ، تدفع المؤسسة مبلغ التعويض المستحق خلال شهر واحد من انقضاء مدة تحقق الخطر .

٧ - أقساط الضمان :

تتقاضى المؤسسة نظير ضمانها فى العقدين (١) ، (٢) أقساطا تتراوح بين ٠,٨ـــ و١,٦٪ من قيمة البضاعة المشحونة تحسب وفق جدول يأخذ فى الاعتبار عدد المستوردين فى كل دولة وعدد الدول المستوردة المشمولة بعقد الضمان ومدد الائتمان الممنوحة .

أما بالنسبة للعقد (٣) فإن قسط الضمان يبلغ ١,٢٪ كحد أقصى للائتمانات التى لاتزيد عن ٣٦٥ يوما .

كما تتقاضى المؤسسة نظير ضمانها قسط ارتباط بنسبة ٠,١٪ من مبلغ الضمان عند بداية التعاقد .

٨ - اجراءات الضمان :

تتوخى المؤسسة تبسيط اجراءات الضمان وتنفيذه بحيث تلبى طبيعة المعاملات التنجارية ، ولاتخل بحرية المصدر فى ارتياد الاسواق العربية واختيار المتعاملين معه ، ولتوفير المزيد من التسيير للمصدرين العرب ستعمد المؤسسة الى تعيين ممثلين لها فى الاقطار العربية التى تستوجب طبيعة وحجم العمليات فيها ذلك ليقوموا بابرام عقود الضمان ومتابعة تنفيذها .

وفى جميع الحالات ، يجب الحصول على موافقة المؤسسة على منح الضمان قبل البدء بشحن البضاعة المتعاقد عليها من المقر الرئيسى للمؤسسة أو مكاتبها الاقليمية أو ممثليها فى الأقطار العربية .

ادوات الدفع المستخدمة فى البنوك :

يتم دفع عمليات التجارة الخارجية عن طريق البنوك التجـارية ، وهى تستخدم خمسة وسائل هى :

١ ـــ الحوالات أو أوامر الدفع الخارجية .

٢ ـــ الشيك المصرفى الخارجى .

٣ ـــ الشيك السياحى .

٤ ـــ خطاب الاعتماد .

٥ ـــ أوراق البنكنوت الأجنبية .

١ ـ الحوالات او اوامر الدفع الخارجية :

Transrers or Payment orders.

وأغلبها خاصة بعمليات غير منظورة ، وهى عبارة عن أمر أمر أو تعليمات موجهة من أحد البنوك التجارية الى أحد فروعه أو مراسليه فى الخارج باخطار ودفع أو وضع تحت تصرف شخص معين يسمى المستفيد فى بلد معين مبلغ محدد من العملة الأجنبية ، وذلك بناء على تعليمات من شخص يسمى معطى الأمر قد يكون المستفيد نفسه أو شخص آخر

٢ ـ الشيك المصرفى الخارجى : Banker's acceptance

وهو مستند يسحبه بنك تجارى على أحد مراسليه أو فروعه بالخارج فى دولة معينه بغرض دفع محدد من العملة الأجنبية لأمر شخص معين يسمى المستفيد ، وذلك بناء على طلبه أو طلب شخص آخر يسمى معطى الأمر ، وهو يستخدم لذات الأغراض الذى تستخدم فيها أوامر الدفع .

والفرق بين أمر الدفع والشيك المصرفى الخارجى يتلخص فى عدة نقاط منها أن أمر الدفع لا يسلم بعد سحبه بمعرفة البنك الساحب الى المستفيد بل يرسل الى المراسل المسحوب عليه فى الخارج ، فى حين أن الشيك يسلم الى معطى الأمر سواء أكان هو المستفيد نفسه أو شخصا آخر ، حيث يقوم المستفيد بصرفه شخصيا عند تقديمه الى المراسل المسحوب عليه أو أن يقوم معطى الأمر بارساله الى المستفيد فى الخارج بمعرفته .

والفرق الثانى هو أن أمر الدفع غير قابل للتظهير فى حين أن الشيك المصرفى يقبل التظهير طالما أنه مسحوب لأمر المستفيد .

أما الفرق الثالث فهو أن أمر الدفع يمكن سحبه مشروطا أى أن دفع قيمته يكون فى هذه الحالة ضد تقديم مستندات معينة فى حين أن الشيك لا يسحب مشروطا .

والفرق الرابع هو أن أمر الدفع يصرف بواسطة البنك المسحوب عليه ، فى حين أن الشيك يمكن صرفه بواسطة أى بنك آخر علاوة على البنك المسحوب عليه .

والفرق الخامس هو أن أمر الدفع يذكر به اسم طالب التحويل ويمكن بيان ما يمثله مبلغ أمر الدفع عليه فى خانة مخصصة لذلك فى حين لا يذكر اسم طالب التحويل ولا ما يمثله على الشيك .

والفرق الأخير هو أنه يمكن صرف قيمة أمر الدفع صرفا جزئيا اذا نص فيه على ذلك ، أما الشيك فيجب أن يصرف بالكامل .

٣ ـ الشيك السياحى : هو مستند يصدره أحد البنوك التجارية الى المستفيد منه بناء على طلبه ويتمكن بموجبه من صرف مبلغ محدد مذكور عليه طرف أى بنك فى دولة فى الخارج .

وتصدر الشيكات السياحية عادة بالجنيه الاسترلينى أو بالدولار الأمريكى وتصدر بفئات مختلفة .

والفرق بين الشيك المصرفى الخارجى والشيك السياحى يتلخص فيما يلى :

أولا : عند الصرف يوقع المستفيد على الشيك المصرفى مرة واحدة عليه بينما أن الشيك السياحى لا يسحب على أى مراسل ولا يبين عليه الا اسم المراسل الذى أصدره .

ثانيا : يتم صرف الشيك المصرفى فى دولة واحدة وهى الموجود بها البنك المسحوب عليه الشيك الا فى حالة الشيكات المسحوبة بعملة مقبولة الدفع عالميا كالاسترلينى أو الدولار ، فى حين أن الشيك السياحى يمكن صرفه فى أى دولة .

ثالثا : لا يصرف الشيك المصرفى الا بواسطة بنك معين فى حين أن الشيك السياحى يمكن صرفه فى أغلب الأماكن العامة كالفنادق والمحلات التجارية والمطاعم والملاهى الليلة الخ .

رابعا : مدة صلاحية الشيك المصرفى سنة فى حين فترة صلاحية الشيك السياحى غير محددة طالما لم يذكر عليه تاريخ الاصدار .

٤ ـ خطاب الاعتماد : Letter of Credit هو عبارة عن مستند يصدره أحد البنوك التجارية بمبلغ محدد بأحد العملات الأجنبية المقبولة الدفع عالميا كالاسترلينى والدولار لأى شخص معين يسمى بحامل خطاب الاعتماد وهو المستفيد وذلك على مراسل معين أو عدد من المراسلين

فى عدد من الدول المختلفة ، والذى بموجبه يتمكن هذا الشخص من صرف مبالغ على دفعات حسب الطلب فى حدود مبلغ خطاب الاعتماد وفى خلال فترة محددة اصطلح على جعلها سنة وتسمى بفترة صلاحيته وذلك فى بلد أو عدة بلاد يقوم هو بتحديدها ، وذلك بسحبه شيكات على البنك المغطى لمبلغ خطاب الاعتماد سواء كان هو البنك الساحب أو بنك آخر بقيمة هذه الدفعات ولأمر البنوك التى تقوم بالصرف .

وهنالك عدة فروق بين الشيك المصرفى وخطاب الاعتماد ، منها أن الشيك المصرفى يكون عادة قابل للتظهير فى حين أن خطاب الاعتماد شخصى ، أى يجب أن يصرف لحامله وهو المستفيد شخصيا . وثانيا أن الشيك المصرفى يصرف بالكامل فى حين أن خطاب الاعتماد يمكن صرفه على دفعات .

٥ ـ اوراق البنكنوت الاجنبية : Banknotes ويقصد بها العملات الأجنبية التى تصدرها بلاد العالم المختلفة .

وتنقسم لعملات الى عملات حرة وعملات غير حرة ،

وتشمل العملات الحرة ١٤ عملة وهى :

١ ـ الدولار الكندى
٢ ـ المارك الألمانى
٣ ـ الكرون الدانمركى
٤ ـ الفلورين الهولندى
٧ ـ الفرنك السويسرى
٥ ـ الكرون النرويجى
٦ ـ الكرون السويدى
٨ ـ الدولار الأمريكى
٩ ـ الجنيه الاسترلينى
١٠ ـ الليرة الايطالية
١١ ـ الفرنك البلجيكى

١٢ـ لاسكودو البرتغالى

١٣ـ الشلن النمساوى

١٤ـ الفرنك الفرنسى

وتختلف قوة كل عملة من ناحية قابليتها للاستبدال ، فبالنسبة للعملات الحرة توجد أنواع قابلة للاستبدال فى أى مكان فى العالم كالاسترلينى والدولار الأمريكى ، وهنالك أنواع منها قابلة للاستبدال بسعر أفضل فى أوربا عنها فى قارات أخرى . أما العملات غير الحرة فهى غير قابلة للاستبدال بسعر مجزى الا فى مناطق معينة وقد لا تستبدل على الاطلاق فى دولة أخرى .

الباب العاشر

طرق السداد فى التجارة الخارجية

طرق السداد فى التجارة الخارجية

هنالك أكثر من طريقة لسداد قيمة عمليات التجارة الخارجية ويمكن اجمالها فيما يلى :

١ ـ الدفع مقدما •

٢ ـ الدفع عند الاستلام •

٣ ـ الاعتماد المستندى •

طريقة الدفع مقدما :

وطبقا لهذه الطريقة يقوم المستورد بسداد قيمة البضاعة للمصدر مقدما كشرط أساسى لشحنها وارسال مستنداتها للمستورد وتستخدم هذه الطريقة اذا كانت هناك ثقة بين المصدر والمستورد •

على أنه تؤخذ على هذه الطريقة أنها تجمد جزءا من رأس مال المستورد فى الفترة بين ارسال قيمة البضاعة واستلامها وبيعها ، وقد تطول هذه الفترة خاصة اذا كانت من البضائع التى تصنع خصيصا للمستورد ، وبطبيعة الحال يكون المصدر قد استفاد بثمن البضاعة قبل شحنها وتسليمها للمستورد •

وقد يجد المستورد البضاعة عند استلامها مخالفة للمواصفات المتفق عليها ، وقد يؤدى ذلك الى نزاع بين الطرفين •

ولا تسمح تعليمات رقابة النقد فى مصر بتحويل ثمن البضائع مقدما اذا زاد عن مائة جنيه •

٢ ـ الدفع عند الاستلام :

وطبقا لهذه الطريقة يقوم المصدر بشحن البضاعة الى المستورد ويطلب منه تحويل قيمتها عند استلامها ، أو قبول الكمبيالة المرفقة مع بوليصة الشحن •

ويؤخذ على هذه الطريقة أنها تجمد أموال المصدر فى الفترة من وقت الشحن الى استلامه الثمن ، كما أنه قد يتعرض لمخاطر رفض المستورد استلام البضاعة لسبب أو لآخر ، وهنا يكون أمامه مأران اما ارجاع البضاعة

ويكون قد تحمل بذلك نفقات الشحن فى الذهاب والعودة أو يضطر لبيع البضاعة فى بلد المستورد بأسرع ما يمكن حتى يتفادى مصاريف التخزين والتأمين ، وفى هذه الحالة قد يضطر الى تخفيض ثمن البيع .

٣ ـ الاعتماد المستندى (١) :

تفاديا للمشاكل التى قد تنتج عن الطريقتين السابقتين يلجأ المستورد لأحد البنوك طالبا منه التوسط بينه وبين المصدر لضمان سداد الثمن وذلك عن طريق فتح اعتماد مستندى بقيمة البضاعة .

ويمكن تعريف الاعتماد المستندى بأنه اعتماد يفتحه البنك بناء على طلب أحد عملائه ويسمى الآمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل .

كما يمكن تعريفه بأنه تعهد صادر من البنك بناء على طلب العميل (ويسمى الآمر) لصالح الغير (المصدر ويسمى المستفيد) ويلتزم البنك بمقتضاه بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه من هذا المستفيد ، وذلك بشروط معينة واردة فى هذا التعهد ومضمون برهن حيازى على المستندات الممثلة للبضائع المصدرة .

والاعتماد المستندى يقلل من المخاطر التى يتعرض لها المصدرون والمستوردون فاذا أراد تاجر مصرى أن يستورد بعض السلع من تاجر فرنسى واذا كان التاجر المصرى لا يطمئن الى دفع ثمن هذه السلع قبل أن تصل اليه ، واذا كان التاجر الفرنسى لا يطمئن الى ارسال السلع الا اذا قبض الثمن ، ففى مثل هذه الحالة يقوم أحد البنوك بالتوسط فى هذه العملية عن طريق فتح اعتماد مستندى لصالح البائع الفرنسى ويتعهد لدى هذا البائع بأن يدفع اليه ثمن البضاعة بعد فحص مستندات شحنها ، ومن ناحية أخرى فان المشترى لن يدفع قيمة البضاعة الا عندما تأتى مستندات الشحن ، وبذلك يجد كل من البائع والمشترى حلا لمشكلة انعدام الثقة بينهما .

وقد شاع استخدام الاعتمادات المستندية فى تسوية عمليات التجارة الخارجية ، وحتى يتم توحيد القواعد الخاصة بفتح الاعتمادات المستندية قامت الغرفة التجارية الدولية فى باريس بوضع مجموعة من القواعد

---

(١) د . محيى الدين اسماعيل علم الدين ، الاعتماد المستندى ، دار النهضة ١٩٦٨ .

والتعليمات الموحدة للاعتمادات المستندية ، وقد انضم اتحاد البنوك التجارية في مصر الى هذه القواعد عام ١٩٥٨ ، ويلاحظ أنه ليست للقواعد والتعليمات الموحدة صفة الالزام اذا نص في الاعتماد على ما يخالفها ، وعلى ذلك فهي تعتبر مكملة لارادة المتعاقدين .

اشخاص الاعتماد المستندي :

١ ـ العميل (المستورد) ويسمى بالآمر أو معطى الأمر وبطبيعة الحال ليس هناك اجبار على البنك في فتح الاعتماد .

٢ ـ البنك المنشيء وهو بنك (المستورد) الذي يفتح الاعتماد ويتعهد لدى المستفيد بدفع قيمته مقابل تقديم المستندات .

٣ ـ المستفيد وهو (المصدر) الذي يصدر الاعتماد لصالحه والذي تصرف اليه قيمته عندما يتقدم بمستندات شحن البضاعة .

٤ ـ البنك المبلغ ، وفي الغالب يختار البنك المنشيء مراسلا له في بلد البائع ليقوم بتبليغ المستفيد بالاعتماد دون أن يلزم البنك المبلغ بأي شيء ، ولكن قد يطلب البنك المنشيء الى هذا المراسل اضافة تأييده الى الاعتماد ، وفي هذه الحالة يصبح البنك المبلغ ملتزما بنفس التزام البنك المنشيء ويسمى المراسل هنا بالبنك المؤيد .

المستندات التي تطلب في الاعتماد :

اهم المستندات :

١ ـ سند الشحن الذي يعطيه ربان السفينة كدليل على أستلام البضاعة .

٢ ـ وثيقة التأمين على البضاعة .

٣ ـ الفاتورة وهي مستند يثبت كل مطلوبات (المصدر) من الثمن والتأمين وأجرة النقل وأية مصاريف أخرى .

وهناك مستندات أخرى قد يطلبها (المستورد) مثل :

١ ـ الشهادة الصحية .

٢ ـ شهادة بالوزن .

٣ ـ شهادة بالمحتويات .

٤ ـ شهادة التحليل •

٥ ـ شهادة مراجعة •

٦ ـ شهادة المنشأ •

٧ ـ الشهادة القنصلية •

ويجب أن تحدد هذه المستندات فى خطاب الاعتماد الذى يرسل الى المستفيد فاذا لم تحدد كان على المستفيد أن يتقدم بالمستندات الرئيسية الثلاثة •

شهادة الوزن :

وتطلب عادة لتحديد وزن البضاعة كاملا سواء كان الوزن قائما أو صافيا أو بالغلاف الخارجى أو الداخلى الى غير ذلك حسبما يتفق عليه بين البائع والمشترى •

شهادة المحتويات :

وهى شهادة بمحتويات الرسالة لتقديمها الى السلطات الجمركية لسهولة عملية الكشف والتحقيق الجمركية ، وتعتبر مكملة للفاتورة الجمركية اذ هى تحتوى تفصيلا لما تتضمنه الفاتورة •

شهادة التحليل :

تطلب شهادة تحليل لتوضيح مكونات السلعة وتركيبها ، كأن يكون القماش مكونا مثلا من حرير وقطن أو صوف بنسب معينة ، فيجب تحديدها لتحديد فئة البند الجمركى ، وتصدر هذه الشهادة من الهيئات المعنية بذلك•

شهادة المراجعة (التفتيش) :

تصدر من شركات متخصصة لهذا الغرض اذ تقوم بفحص البضاعة عند تصديرها والاشراف على تعبئتها وشحنها وتوضح مدى مطابقتها لاتفاق البائع والمشترى (المصدر والمستورد) •

انواع الاعتمادات المستندية :

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية الى أنواع مختلفة بحسب الزاوية التى ينظر اليها منها •

من حيث مدى قوة الالتزام المصرفى :

١ ــ اعتمادات قابلة للالغاء .

٢ ــ اعتمادات غير قابلة للالغاء .

٣ ــ اعتمادات مؤيدة .

من حيث قابلية الحقوق الثابتة فيها للانتقال من ذمة الى ذمة :

١ ــ اعتمادات قابلة للتحويل .

٢ ــ اعتمادات غير قابلة للتحويل .

من حيث كيفية تسليم البضاعة وتقديم المستندات :

١ ــ اعتمادات قابلة للتجزئة .

٢ ــ اعتمادات غير قابلة للتجزئة .

من حيث وقت الوفاء :

١ ــ اعتمادات مقدمة .

٢ ــ اعتمادات منجزة .

٣ ــ اعتمادات مؤجلة .

من حيث ثبات او تجدد مبلغ الاعتماد :

١ ــ اعتمادات الدفعة الواحدة .

٢ ــ اعتمادات دائرية .

من حيث ضمان البنك على المستندات :

١ ــاعتمادات مضمونة .

٢ ــ اعتمادات غير مضمونة .

من حيث الغطاء كضمان :

١ ــ اعتمادات مغطاة .

٢ ــ اعتمادات غير مغطاة .

من حيث كيفية ابلاغ الاعتماد :

١ ــ اعتمادات برقية .

٢ ــ اعتمادات خطابية .

من حيث طرق استخدام الاعتماد :

١ ــ اعتمادات أصلية .

٢ ــ اعتمادات مساعدة

من حيث تحديد البنك الوسيط :

١ ــ اعتمادات عامة .

٢ ــ اعتمادات خاصة .

من حيث نوع الاداء الذى ينقله المستفيد :

١ ــ اعتمادات ذات مقابل نقدى .

٢ ــ اعتمادات مبادلة أو مقايضة .

ويعتبر التقسيم الأول الخاص بالاعتمادات القابلة للالغاء وغير القابلة للالغاء والمؤيدة أهم أنواع التقسيمات المذكورة .

الاعتمادات المستندية من حيث مدى قوة الالتزام المصرفى :

١ ــ الاعتماد المستندى القابل للالغاء Revocable :

ونقصد به الاعتماد الذى يجوز للبنك المنشىء أن يلغيه ، سواء من تلقاء نفسه أو بناء على تعليمات الآمر .

وهذا النوع قليل الاستعمال ولا يتقاضى البنك عمولة كبيرة عند منحه ، وينكر البعض تسمية هذا النوع اعتمادا بالمعنى الفنى لأن الاعتماد يفترض ثقة البنك فى عميله .

٢ ــ اعتماد مستندى نهائى غير قابل للالغاء :

وفى هذه الحالة لا يجوز للبنك المنشىء أن يرجع فيه أو يلغيه متى أخطر المستفيد (المصدر) .

وأغلب الاعتمادات المستندية غير قابلة للالغاء .

ومع ذلك يجوز تعديل الاعتماد أو الغاؤه ولكن باتفاق ذوى الشأن أى الآمر والبنك والمستفيد .

وقد نصت المادة الأولى من القواعد والعادات الموحدة على أنه يجب أن يبين الاعتماد بوضوح ما اذا كان قابلا للالغاء أم لا ، فاذا خلا الاعتماد من التحديد اعتبر اعتمادا قابلا للالغاء .

٣ ـ الاعتماد المستندى المؤيد Confirmed :

ويقصـــد به الاعتماد المستندى غير القابل للالغاء والمؤيد بواسطة بنك فى بلد المستفيد .

ويحدث ذلك عندما يطلب البنك المنشىء للاعتماد من بنـك فى بلد المستفيد أو الذى قد يكون هذا البنك فرعا للبنك المنشىء وقد يكون بنكا آخر أن يطلب منه تأييده للاعتماد المستندى ، أى أن يلتزم بنفس التزام البنك المنشىء للاعتماد ، ولا يضيف البنك الوسيط تأييده الا بناء على طلب البنك المنشىء الذى يتلقى بدوره تعليماته من الآمر .

ويوفر الاعتماد المستندى المؤيد ميزة هامة للمستفيد (المصدر) اذ أنه يوجد فى بلده ، فيستطيع أن يسحب كمبيالة على البنك المبلغ والمؤيد بقيمة المستندات واذا رفض الوفاء بقيمتها استطاع المستفيد أن يقاضيه أمام محاكم بلده ، وأن ينفذ الحكم الذى يحصل عليه ضده فى نفس البلد ، وهذه الميزة لا تتوفر فى الاعتماد غير القابل للالغاء وغير المؤيد حيث ينتظر المستفيد وصول المستندات الى البنك الوسيط ويقوم بفحصها ويقرر ما اذا كان يقبل الدفع اليه أم لا ، الأمر الذى يستغرق وقتا طويلا ، كذلك قد يرفض البنك المنشىء دفع قيمة المستندات فيضطر المستفيد الى مقاضاته فى بلد أجنبى وما يتضمن ذلك من صعوبات عديدة .

ويجب أن يكون تأييد البنك الوسيط صريحا ، اذ أن مجرد قيامه بابلاغ الاعتماد الى المستفيد لا يعتبر تأييدا له .

الاعتماد القابل للتحويل :

قد لا تكون لدى البائع (المصدر) الكمية الكافية من البضاعة فيكلف بعض المنتجين باعدادها ، وفى هذه الحالة يحتاج الأمر تحويل قيمة الاعتماد أو جزء منه الى هؤلاء المنتجين ، وعندئذ يسمى الاعتماد بأنه قابل للتحويل Transferable or Assignable

وهنا يجب النص فى الاعتماد المستندى على السماح للمستفيد بتحويله أو بتحويل جزء من قيمته الى شخص آخر أو أشخاص آخرين ، وبعبارة أخرى فان الأصل أن الاعتمادات المستندية غير قابلة للتحويل ، ويلاحظ أن النص على التحويل لا يجيز التحويل الا مرة واحدة فقط •

الاعتماد القابل للتجزئة Divisible :

قد تكون كمية السلع المتعاقد عليها كبيرة ، وعندئذ قد لا يكون فى وسع البائع توريد البضـاعة المطلوبة دفعة واحدة ، وفى نفس الوقت قد تكون مصلحة المشترى نفسه أن يتسلم البضاعة على دفعات خاصة اذا كانت قابلة للتلف ، وفى هذه الحالة يفتح الاعتماد على أن يتم الوفاء من قيمة الاعتماد بنسبة ما يتم شحنه من البضاعة ، والأصل أن يكون الاعتماد قابلا للتجزئة ما لم ينص الاعتماد على عكس ذلك •

وهنا يلاحظ أن التجزئة قد تكون مكانية وقد تكو زمانية ، ويقصد بالتجزئة المكانية السماح بشحن البضائع على أكثر من سفينة فى وقت واحد أما التجزئة الزمنية فيعنى بها أن يسمح الاعتماد بتوريد البضاعة على دفعات•

والاعتماد القابل للتجزئة قد يكون قابلا للالغاء وقد يكون غير قابل للالغاء أو مؤيدا • وقد يكون قابلا للتحويل أو غير قابل للتحويل •

الاعتماد المنجز او اعتماد الوفاء او الاعتماد بالاطلاع Sight Credit :

ويقصد به الاعتماد القابل للصرف عندما يتقدم المستفيد بمستندات شحن البضاعة وتكون مطابقة لشروط الاعتماد •

اعتماد القبول او الدفع بالاجل Acceptance or tener credit :

وينص هذا الاعتماد على تأجيل الدفع لمدة لاحقة لتقديم المستندات ، وفى هذه الحالة يصدر البنك لصالح البائع اعتمادا يتعهد فيه البنك بأن يوقع بالقبول على الكمبيالة التى يسحبها البائع ، ويرفق مستندات الشحن، ومقابل توقيعه على هذه الكمبيالة بالقبول يتسلم البنك المستندات ويسلم البائع الكمبيالة لسداد ثمنها فى موعد الاستحقاق الذى يكون عادة بعد ٩٠ يوما أو ١٨٠ يوما •

الاعتماد المقدم او المعجل Anticipatery Credit :

وطبقا لهذا النوع ينص فى الاعتماد على حق البائع (المصـدر) فى الحصول على دفعة مقدمة من قيمة الاعتماد •

الاعتماد الدائرى Revolving or Renewable Credit :

الأصل فى الاعتماد المستندى هو أن يكون واجب الدفع مرة واحدة حتى تاريخ معين ، ويطلق عليه فى هذه الحالة اعتماد الدفعة الواحدة ، ولكن قد ينص فى بعض الاعتمادات على قابليتها للتجديد لمدة أو لمدد أخرى ، ويسمى الاعتماد فى هذه الحالة الاعتماد الدائرى .

الاعتماد المضمون Secured :

وفى هذه الحالة تكون المستندات صادرة لأمر البنك ، أو على الأقل تكون صادرة لأمرة البائع ومظهره منه الى البنك ، وفى هذه الحالة اذا لم يدفع المشترى قيمة البضاعة الى البنك قام البنك باستلام البضاعة وبيعها والحصول على حقه .

وعادة لا يقبل البنك فتح الاعتماد غير المضمون الا اذا كان لديه غطاء نقدى أو عينى للاعتماد أو كان متأكدا من قوة مركز عميله فى الوفاء .

الاعتماد المغطى Covered :

هو الاعتماد الذى يحصل فيه البنك على جزء من قيمته أو قيمته بالكامل من الآمر نقدا كضمان لما يقوم بدفعه الى المستفيد ، أو قد يحصل البنك من الآمر على رهن لصالحه على مال من أمواله .

الاعتماد المساعد Back to Back :

أشرنا من قبل الى الاعتماد القابل للتحويل وقلنا أنه يستخدم فى الحالة التى يكلف المستفيد عددا آخر من المنتجين أو الموردين بالاشتراك معه فى اعداد البضاعة ، وفى هذه الحالة يجوز تحويل الاعتماد لصالح هؤلاء المنتجين ، أما اذا كان الاعتماد غير قابل للتحويل ، وكان المستفيد يود اشراك عدد من المنتجين معه فانه يمكن فى هذه الحالة الالتجاء الى فتح اعتماد مساعد لصالح المنتجين الذين يشتركون معه فى اعداد البضاعة وذلك بضمان الاعتماد الأصلى ، ويراعى فى فتح الاعتماد المساعد أن تكون مدته أقل من مدة الاعتماد الأصلى وقيمته أقل ، وذلك حتى يمكن المستفيد الأصلى من اعداد البضاعة وشحنها قبل انتهاء مدة الاعتماد الأصلى .

اعتماد المبادلة Troc Credit :

الأصل أن يقوم البنك بتحويل قيمة البضاعة الى المستفيد نقدا بالعملة المتفق عليها ، ولكن قد يتفق الأطراف على أن يكون المقابل عينا لا نقدا أى مقايضة سلعة مستوردة بأخرى مصدرة .

نظام الرقابة على النقد (الصرف) :

ترجع نشأة نظام الرقابة على النقد الى رغبة البلاد المختلفة فى منع تدهور القيمة الخارجية للنقود ولتوجيه التجارة مع البلاد الأخرى ، كذلك لمنع هجرة رءوس الأموال الى الخارج والعمل على عـلاج الخلل فى ميزان المدفوعات .

وخلال الحرب العالمية الثانية قامت كل الدول بتنظيم نظام الرقابة على النقد لتنظيم معاملاتها مع الخارج بما يكفل تحقيق التناسق بين الاحتياجات الحربية والاحتياجات المدنية .

والمقصود بالرقابة على الصرف تدخل الدول لتنظيم حركة المعاملات على النقد الأجنبى ، وتتعدد أنظمة الرقابة على النقد من الرقابة الجزئية التى تفيد العمليات المتعلقة بجزء أو عدة أجزاء من ميزان المدفوعات الى الرقابة الكلية التى تمتد لتشمل كل العمليات الخاصة بالنقد الأجنبى ، ويكون ذلك بأن تلزم الدولة كل من يحصل على نقد أجنبى بتسليمه الى ادارة حكومية خاصة بالنقد الأجنبى ، كما تلزم كل من يريد الحصول على نقد أجنبى أن يحصل عليه منها ، وواضح أن الرقابة تشمل هنا حركات رءوس الأموال وعملية تصـدير واستيراد السلع وعمليات السياحة وبقية عناصر ميزان المدفوعات .

ويمكن القول بأن نظام الرقابة على النقد يهـدف الى تحقيق الأهداف الآتية .

١ ـ حماية الانتاج الوطنى : ويتحقق ذلك عندما تمنح الدول المستوردة قدرا محدودا من النقد الأجنبى لاستيراد سلعة معينة ، أو قد لا تسمح له بذلك على الاطلاق ، وقد تمنح النقد الأجنبى المطلوب ولكن بسعر أعلى من العملة الوطنية فيرتفع عن سعره العادى مما يترتب عليه ارتفاع أسعار السلع المستوردة بالعملة المحلية الأمر الذى يضعف من منافستها للسلع المحلية .

٢ ـ تحديد أولويات الاستيراد من السلع المختلفة بحسب حاجة البلاد اليها ، فالسلع الكمالية أو السلع غير الضرورية لا يرخص لها بالنقد الأجنبى اللازم لاستيرادها ، أو تعطى قدرا محدودا منه ، أما السلع الضرورية فيصرح لها بالنقد اللازم لاستيرادها وقد يباع لها بسعر منخفض نسبيا بالعملة المحلية .

٣ ـ توجيه المعاملات التجارية نحو بلد أو عدة بلاد معينة بقصد تشجيع الاستيراد أو التصدير منها .

٤ ـ عزل الاقتصاد الوطنى عن الخارج بما يكفل للدولة تنفيذ سياستها الاقتصادية المختلفة .

٥ ـ الاحتفاظ بسعر صرف العملة المحلية بقيمة أعلى من قيمتها الحقيقية وذلك لعدد من الأسباب ، منها الرغبة فى عدم اجراء تخفيض فى قيمة عملتها فى أسواق النقد الأجنبى وما قد يتعرض له نتيجة ذلك من تدهور فى سعر التبادل وازدياد عبء الديون الأجنبية التى يكون على البلد دفعها هى وفوائدها بالعملات الأجنبية .

ولتسوية المدفوعات بين البلاد المطبقة لنظام الرقابة على النقد تعقد اتفاقات الدفع لتحديد الطريقة التى تتم بها تسوية المدفوعات بين بلدين ، وعادة تكون مقترنة باتفاقات تجارية لتنشيط التبادل بينها ولتقرير مبدأ الدول الأولى بالرعاية وقد سبق أن شرحنا ذلك من قبل .

وقد أخذت مصر بنظام الرقابة على النقد ، بالقانون ٨٠ لسنة ١٩٤٧ والقرار الوزارى رقم ٨٧٣ لسنة ١٩٦٠ باصدار لائحة الرقابة على عمليات [illegible] على النقد ، وأهم المبادىء التى تضمنها القانون ما يأتى :

١ ـ وجوب التعامل فى النقد الأجنبى بما فى ذلك البنكنوت عن طريق المصارف المعتمدة .

٢ ـ الزام كل من آل اليه من المقيمين دخل بالعملة الأجنبية استرداده وعرضه للبيع على وزارة الاقتصاد .

٣ ـ وجوب استرداد حصيلة الصادرات الى مصر فى بحر مدة معينة .

٤ ـ حظر تحويل النقد من مصر الا بالشروط والأوضاع التى تحدد بقرار من وزير الاقتصاد .

٥ ـ حظر كل تعهد مقوم بعملة أجنبية الا عن طريق المصارف المعتمدة .

٦ ـ حظر تصدير أو استيراد أوراق النقد المصرى والقراطيس المالية وغيرها من القيم المنقولة الا بالشروط والأوضاع التى يقررها وزير الاقتصاد .

٧ — يعتبر دفع المبالغ المستحقة لغير المقيمين والمحظور تحويل قيمتها لحسابهم لدى المصارف فى حسابات مجمدة مبرئا لذمة المدينين .

ويشرف على نظام الرقابة على النقد عدة أجهزة هى :

١ — اللجنة العليا لتنظيم الرقابة على عمليات النقد .

٢ — الادارة العامة للنقد بوزارة الاقتصاد .

٣ — البنك المركزى المصرى .

٤ — المصارف التجارية .

الموازنة النقدية :

تتضمن هذه الموازنة بيان تقديرى لايرادات الدولة من النقد الأجنبى ومصروفاتها التقديرية من هذا النقد خلال فترة معينة ، وتعتبر الموازنة النقدية الأداة الفعالة التى يقوم عليها تخطيط التجارة الخارجية فى الدول النامية ، ووظيفتها هى توزيع الموارد المتاحة من النقد الأجنبى على الاستخدامات سواء ما كان منها لمقابلة استيراد السلع أو الخدمات أو تسديد الديون والالتزامات ، كما أن لها وظيفة أخرى وهى تحديد أولويات الاستيراد من السلع المختلفة .

وتستخدم الدول النامية هذا الأسلوب بسبب ما تعانيه من نقص شديد فى حصيلة العملات الأجنبية ، كذلك لقيام هذه الدول بوضع خطط للتنمية الاقتصادية وحاجتها الشديدة الى توفير النقد الأجنبى اللازم لاستيراد السلع الرأسمالية ومستلزمات الانتاج للمشروعات الواردة فى هذه الخطط .

وتنقسم الموازنة النقدية الى قسمين رئيسيين هما :

١ — الموارد .

٢ — الاستخدامات .

وتشمل الموارد حصيلة الصادرات المنظورة والمتحصلات غير المنظورة وكذا القروض والتسهيلات الائتمانية المتاحة خلال فترة الموازنة .

أما الاستخدامات فتشمل المصروفات المنظورة وغير المنظورة وكذا الالتزامات المستحقة الأداء خلال فترة الموازنة النقدية .

وقد أخذت مصر بنظام الموازنة النقدية لأول مرة عام ١٩٥٧ وذلك من أجل تنظيم الاستيراد فى حدود حصيلة البلاد من العملات الأجنبية والتحكم فى العملات الأجنبية وتوزيعها على احتياجات البلاد المختلفة ، وقد وضعت الموازنة فى هذا العام على أساس مدة قدرها ثلاثة شهور ، ثم أصبحت المدة ستة شهور ابتداء من عام ١٩٥٨ ، وأخيرا فقد وضعت على أساس سنوى ابتداء من السنة المالية ١٩٦٠/١٩٦١ بحيث تتمشى مع الموازنة العامة للدولة ومع خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية التى بدىء فى تنفيذها اعتبارا من ذلك العام .

وبعد اعتماد موازنة النقد الأجنبى تقوم الادارة العامة لموازنة النقد الأجنبى باخطار الوزارات والقطاعات المختلفة بالحصص المقررة لها سواء للاستيراد السلعى أو للمصروفات غير المنظورة وذلك من العملات الحرة أو دول الاتفاقيات .

ونظرا لأن موارد النقد الأجنبى المنظورة تتسم بالموسمية ، فان تنفيذ موازنة النقد الأجنبى تتم عن طريق برامج تمويل ربع سنوية .

سعر الصرف فى ظل نظام الرقابة على النقد :

يمنع نظام الرقابة على النقد تفاعل قوى العرض والطلب فى تحديد سعر الصرف الأجنبى ، ولذلك كان لابد أن تقوم الدولة بتحديد هذا السعر ، ويمكن للدولة أن تستخدم أحد أسلوبين لتحديد سعر الصرف .

الأول : سعر الصرف الموحد :

الثانى : اسعار الصرف المتعددة :

واستخدام الأسلوب **الأول** غير مرغوب فيه لأنه يمنع الدول من التمييز بين أنواع الصادرات والواردات سواء من ناحية النوع أو من ناحية أسواق التعامل وهو أحد أهداف نظام الرقابة على النقد ، هذا بالاضافة الى أنه ليس من السهل تحديد السعر الذى يقرب من سعر التوازن الحقيقى بين مستوى الأسعار فى الداخل ومستواها فى كل بلد من البلاد الأجنبية ، وكنتيجة لذلك فقد تغالى الدول فى تحديد سعر الصرف وهو ما يعوق تسويق الصادرات لأن ثمنها بالعملات الأجنبية بعد تحويلها من العملة المحلية الى العملة الأجنبية يصبح مرتفعا نسبيا .

أما استخدام الأسلوب الثانى وهو تحديد عدة أسعار للصرف فأنه يعطى الدول درجة كبيرة من المرونة لتحقيق الأهداف التى تقصدها من نظام الرقابة على النقد والسابق الاشارة اليها •

ويمكن للدولة أن تستخدم أساليب متعددة لتطبيق هذا الأسلوب بعضها ذى طابع نقدى وبعضها ذى طابع ضريبى وبعضها مجرد اجراءات إدارية يدفع عنها رسوم ، وقد تأخذ شكل اعانات تدفعها الدولة للمستوردين أو المصدرين •

وأهم الأساليب التى تستخدم فى حالة تطبيق أسعار الصرف المتعددة ما يلى :

١ ــ تحدد الدولة سعرين أو أكثر لشراء أو لبيع العملات الأجنبية كأن تشترى الدولة حصيلة الصادرات فى حالة القطن بسعر معين • وفى حالة الأرز بسعر ثان • وقد تشترى العملات الأجنبية من السياح بسعر ثالث وهكذا ، وينتج عن زيادة السعر الذى تدفعه الدولة للمصدرين زيادة نشاطهم فى مجال التصدير وهو ما يؤدى الى زيادة حصيلة النقد الأجنبى فى البلاد ، والعكس صحيح فى حالة الواردات •

٢ ــ قد تحدد الدولة أساسا سعرا واحدا للصرف ولكنها تطبق أسلوب تعدد سعر الصرف بالنسبة لجزء من الصادرات أو الواردات ، ومن أمثلة ذلك أن تسمح الدولة للمصدرين بالاحتفاظ بجزء مما يحصلون عليه من عملات أجنبية للحصول على ما يلزمهم من مواد أولية من الخارج بثمن منخفض ، وقد يسمح لهم ببيع هذا الجزء من العملات الأجنبية للمستوردين الوطنيين بأسعار مختلفة عن السعر الأساسى ، وقد طبق هذا النظام فى مصر تحت اسم نظام حسابات استحقاق الاستيراد من ١٩٥٣ ــ ١٩٥٥ •

٣ ــ فرض ضريبة على التحويلات المتعلقة بأنواع معينة من العمليات مثل السياحة • وتطبق مصر هذا النظام حيث يفرض رسم مقداره ٥٪ على التحويلات السياحية •

٤ ــ نظام حسابات التصدير حيث تسمح الدول باستيراد بضائع بالعملة الصعبة عن طريق دول وسيطة تقبل الدفع بالعملة الوطنية والتى

تقيد قيمتها فى حساب التصدير الخاص بهذه الدولة . ويستطيع الوسيط استخدام هذا الحساب فى شراء سلع وطنية . كما يمكنه التنازل عنه لبعض الأجانب فى الخارج لاستخدامه فى استيراد السلع الوطنية . ويتم هذا التنازل على أساس سعر الصرف بالعملات الأجنبية فى الأسواق الخارجية وهو سعر يختلف عن السعر الرسمى . وقد طبق هذا النظام فى مصر من ١٩٤٩ ـ ١٩٥٥ ثم توقف العمل به .

اساليب التطبيق فى اسعار الصرف المتعددة فى مصر :

طبقت مصر أساليب مختلفة لأسعار الصرف المتعددة خلال الثلاثين سنة الأخيرة حسب الظروف التى كانت تسيطر على البلاد من حين لآخر.

وتقسم الدراسة التي نشرها البنك الأهلى عن تطور نظام أسعار الصرف فى مصر الى أربعة مراحل رئيسية تميزت كل مرحلة منها باحداث اقتصادية وسياسية وفيما يلى بيان بهذه المراحل (١) :

اولا : المرحلة الأولى : ١٩٤٧ ـ ١٩٥٩ :

كان للجنيه المصرى خلال هذه الفترة عدة أسعار تستخدم كأداة للحاسب فى المدفوعات الدولية ، وكان سعر الصرف يتوقف فى كل مرحلة على أوجه الاستخدام ونوع العملة الأجنبية المستخدمة والمصدر الذى تستمد منه ، وكانت هنالك أربعة أسعار صرف للجنيه المصرى خلال هذه الفترة وهى :

١ ـ الجنيه المصرى بسعر التعادل وكان يطبق فى بعض المدفوعات كالسياحة والهجرة وفى أغلب اتفاقات الدفع وكان سعره مجزءا بعد انضمام مصر لصندوق النقد الدولى عام ١٩٤٦ الـ ١٣٣ر٤ دولار ثم خفض على أثر تخفيض الاسترلينى فى عام ١٩٤٩ ليصبح ٨٧ر٢ دولار .

٢ ـ الجنيه المصرى بسعر صرف اتفاقى ويطبق فى اتفاقات الدفع الكائنة لتسوية عمليات جارية وغالبا يكون فى حدود سعر التعادل .

٣ ـ جنيه التصدير ـ وهو جنيه قابل للتحويل يتغير سعر صرفه طبقا للعرض والطلب ، وتستخدم فى التجارة الثلاثية .

---

(١) البنك الأهلى المصرى ، النشرة الاقتصادية المجلد ٣٣ العدد الأول ١٩٨٠ ص ٥ الى ٢٧ . (هذا الجزء منقول من هذه النشرة) .

٤ ـ جنيه حق الاستيراد ـ وهو جنيه حر حتى داخل مصر استخدم فى البداية بغرض تشجيع تصدير القطن ثم أمكن العمل به بعد ذلك ليشمل معظم الصادرات وكان سعر الجنيه المصرى فى حسابات حق الاستيراد تختلف من عملة لأخرى باختلاف نسب العلاوات وقد تراوحت نسبة العلاوة للجنيه الاسترلينى من ٥ر٣٪ ـ ١٥٪ كما تراوحت العلاوة بالنسبة للدولار من ١١٪ ـ ١٢٪ ولم يختلف عن حسابات جنيه التصدير يتيحه من التعامل بالجنيه بأقل من سعره الرسمى •

ثانيا : المرحلة الثانية : ١٩٥٧ ـ ١٩٦١

وقد تميزت هذه الفترة باستخدام سياسات نقدية محلية مثل وضع ميزانية النقد الأجنبى والاتجاه الى التمويل عن طريق الاتفاقات الثقافية وعمليات المبادلة والاتجاه الى الاقتراض الخارجى •

وفى سبتمبر ١٩٥٩ تقرر تطبيق نظام علاوات على الصادرات لتشجيعها ورسما على الواردات للحد منها وذلك على النحو التالى :

(أ) يدفع رسم بنسبة ٥ر٢٧٪ عن الواردات المنظورة وغير المنظورة باستيفاء واردات السلع الاستثمارية والمواد لخام •

(ب) تتمتع صادرات السلع المصنوعة بعلاوة بنسبة ٥ر١٧٪ وباستيفاء صادرات الأسمنت والمنسوجات •

(ج) تمنح صادرات القطن والمنسوجات والبصل علاوة معتمدة يتم تعديلها دوريا وفقا لظروف السوق العالمية (يتراوح معدلها بين ٢٥٪ ، ٣١٪)

(د) تخضع الصادرات من الأرز والأسمنت والبترول لضريبة رسم صادر يتغير معدلها بتغير أسعار هذه السلع فى السوق العالمية •

وفى عام ١٩٥٩ تقرر وضع نظام محدد للعلاوات بمقدار ٢١٪ على الصادرات والواردات •

ثالثا: المرحلة الثالثة : ١٩٦٢ ـ ١٩٧٣

تميزت هذه المرحلة فى البداية بتوحيد أسعار الصرف ووضع أول برنامج للتثبيت فى مايو ١٩٦٢ أعقبه برنامج آخر للتثبيت فى أوائل ١٩٦٤

وقد تحـــدد سعر الصرف فى اتفـــاق التثبيت الأول مـــع صندوق النقد الدولى بمقدار ٢٫٣٠ دولار أى بتخفيض قدره ٢٠٪ بالنسبة للدولار .

واعتبارا من عام ١٩٧٣ - ١٩٨٠ عادت مصر مرة أخرى لتطبيق سياسه تعدد أسعار الصرف اعتبارا من مايو ١٩٦٨ وقد تقرر منـــح مدخرات المواطنين العاملين فى الخارج علاوة قدرها ٣٥٪ على تحويلاتهم بالعملة الأجنبية الى مصر ، وفى عام ١٩٧١ امتد نطاق العلاوة لتشـــمل حصيلة الخدمات الفندقية والسياحية ، اعتبارا من مايو ١٩٧٢ تم رفـــع العلاوة على المتحصلات بالعملات الأجنبية الى ٥٠٪ مع اتساع نطـــاق التطبيق وقد اطلق على هذا النظام نظام الأسعار التشجيعية .

رابعا : المرحلة الرابعة : ١٩٧٣ - ١٩٧٨

تميزت هذه المرحلة بنظام شامل للتيسيرات النقدية وانشاء السوق الموازية ثم تطويرها وكذلك اصدار قانون ينظم التعامل بالنقد الأجنبى (قانون ٩٧ لسنة ١٩٧٦) وقد تضمن نظام السوق الموازية الذى بدأ فى أول سبتمبر ١٩٧٣ استخدام الأسعار التشجيعية مضافا اليها علاوة ٥٠٪ فى حالة الشراء و٥٥٪ فى حالة البيع على أن يتم ذلك مباشرة عن طريق البنوك التجارية .

وقد تم الاتفاق مع صندوق النقد الدولى فى يونية ١٩٧٨ على توحيد سعر الصرف فى السوق الرسمية والموازية اعتبارا من أول يناير ١٩٧٩ » .

نظام الاستيراد بدون تحويل عملة :

بدأ هذا النظام عام ١٩٤٧ بموجب القرار الوزارى رقم ٨٣ لســـنة ١٩٤٧ وقد تم ادخال عدة تعديلات عليه وهو يقضى باستيراد البضائع من الخارج بدون تحويل عملة فى الأحوال الآتية :

١ - اذا كانت البضاعة آلات أو خامات وكان استيرادها بقصد تحويل رأس مال لاستثماره فى مصر .

٢ - اذا كانت البضاعة المطلوب استيرادها من بلاد تجمد الأرصدة ولا تسمح بتحويل النقد الى الخارج .

٣ - الهدايا من السلع فى حدود معينة .

٤ ــ ألا يكون هنالك انتاج محلى مماثل للسلع المستوردة لسد حاجة الاستهلاك المحلى •

٥ ــ أصناف محظور استيرادها وذلك للأغراض السياحية •

٦ ــ العينات والنماذج •

٧ ــ مواد الدعاية المرسلة من الشركات الأجنبية لوكلائها فى مصر •

١ ــ ضرورة تنفيذ الاستيراد بدون تحويل عملة عن طريق البنوك المحلية حيث كان من الممكن تحويل الواردات من الخارج مباشرة (قرار وزير الاقتصاد رقم ١٥ لسنة ١٩٨١) •

٢ ــ تحريم الاستيراد بدون تحويل عملة على القطاع العام والاكتفاء بالحصة المقررة له فى الموازنة النقدية للدولة •

ونورد فيما يلى بيان بقيمة الاستيراد بدون تحويل عملة خلال ٨٤/١٩٨٥ ، ٨٥/ ١٩٨٦

(القيمة بالمليون جنيه)

مسلسل	السنة المالية بيان السلع	٨٤/ ١٩٨٥ قيمة	٨٤/ ١٩٨٥ ٪	٨٥/ ١٩٨٦ + قيمة	٨٥/ ١٩٨٦ + ٪	التغير (-)
١	السلع الغذائية	٢٢٨,٨	١٢,٦	٣٣٥,٥	١٨,٤	٩٦,٧
٢	الأدوية	٦,٨	-,٣	٤,٣	-,٣	(٢,٥)
٣	المواد الخام	٧,٣	-,٤	١١,٤	-,٦	٤,١
٤	السلع الوسيطة	٩٣٣,٣	٤٩,٢	٨١٥,٢	٤٤,٧	(١١٨,١)
٥	السلع الاستثمارية	٢٣١,٤	١٢,٢	١٩٤,-	١٠,٦	(٣٧,٤)
٦	وسائل النقل	٢٧٦,٠	١٤,٥	١٥٧,٥	٨,٦	(١١٨,٥)
٧	سلع استهلاكية معمرة	٤٣,٥	٢,٣	٥٠,٠	٢,٧	٦,٥
٨	سلع استهلاكية غير معمرة	١٦١,٣	٨,٥	٢٥٧,٣	١٤,١	٩٦,٠
	الاجمالى	١,٨٩٨,٤	١٠٠,٠	١,٨٢٥,٢	١٠٠,-	(٧٣,٢)

المصدر : البنك المركزى المصرى التقرير السنوى ١٩٨٦/٨٥ .

- على اساس اسعار الصرف المعلنة من البنك المركزى اعتباراً من أول أغسطس ١٩٨١ .

- يتضمن مبلغ ٢٥,٩ م . ج . يمثل ما قامت البنوك بتدبيره من مواردها .

+ أرقام مبدئية .

والواقع ان نظام الاستيراد بدون تحويل عملة قد ساهم فعلا فى توفير جانب هام من احتياجات البلاد السلعية ومستلزمات الانتاج والسلع الاستثمارية وتوفير قطع الغيار اللازمة ، كما انه خفف كثيرا عن كاهل الموازنة النقدية .

غير ان التوسع فى الاستيراد طبقا لهذا النظام أدى الى زيادة قيمة الواردات التى يتم تحويلها مباشرة فى الخارج من مدخرات المصريين وذلك على حساب المدخرات النقدية ، بالاضافة الى التوسع فى استيراد السلع الاستهلاكية .

انشاء سوق موازية للنقد :

صدر قرار نائب رئيس الوزراء ووزير المالية والاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ٤٧٧ لسنة ١٩٧٣ بانشاء سوق موازنة للنقد حيث تقوم البنوك التجارية التى يحددها البنك المركزى المصرى بشراء وبيع ما يعرض عليها من العملات الحرة القابلة للتحويل بسعر صرف تشجيعى يعادل سعر الصرف الرسمى المعلن من البنك المركزى مضافا اليه علاوة بنسبة ٥٥٪ من هذا السعر وذلك فى حالة الشراء ، ومضافا اليه علاوة ٥٥٪ من السعر الرسمى فى حالة البيع .

وتتكون موارد هذه السوق من مدخرات وتحويلات المصريين والسياحة فردية أم جماعية ، وتحويلات مواطنى الدول العربية لغير أغراض الاستثمار ، وحصيلة الصادرات السلعية باستثناء مجموعة من السلع وهى القطن الخام وعوادمه ـ غزل منسوجات القطن ـ الأرز ـ البترول ومنتجاته البصل ـ البطاطس ـ الأسمنت والبضائع الأجنبية المعاد تصديرها .

وكذلك ٥٠٪ من الزيادة عن الهدف المقرر للتصدير السنوى فى الموازنة النقدية بالعملات الحرة بالنسبة للغزل والمنسوجات القطنية .

أما استخدامات السوق الموازية للنقد فى مصر فتشمل :

١ ـ واردات القطاع الخاص .

٢ ـ المدفوعات غير المنظورة .

٣ ـ واردات قطاع السياحة العام والخاص .

٤ ــ واردات شركات التجارة الخارجية من مستلزمات الانتاج والمعدات وقطع الغيار للقطاع الخاص ولقطاع السياحة والتى تستوردها الشركات لمقابلة احتياجاتها .

وفى ١٩٧٤ صدر قرار وزير المالية رقم ٦٤ لسنة ١٩٧٤ بتطوير السوق الموازنة للنقد وألغى القرار السابق ٤٧٧ لسنة ١٩٧٣ المنشىء للسوق الموازية ، ومن أهم ما جاء بهذا القرار تحديد أسعار صرف العملات الأجنبية بواسطة لجنة فى ضوء الاعتبارات والمؤشرات النقدية السائدة ، وقد أرفق بالقرار قائمة بالصادرات السلعية التى لا تدخل حصيلتها فى السوق الموازية للنقد ــ وهى : القطن الخام ــ غزل ومنسوجات القطن ــ الأرز ــ البترول ومنتجاته ــ البصل الطازج ــ الثوم ــ الطازج ــ البطاطس ــ الأسمنت ــ البضائع الأجنبية المعاد تصديرها .

وأخيرا فأن التعامل فى السوق الموازية للنقد يستثنى من الاذون والتراخيص والموافقات النقدية وبشرط أن يتم عن طريق البنوك التجارية .

كما صدر قرار وزير التجارة الخارجية رقم ٧٣ لسنة ١٩٧٤ والقرار رقم ٢٥٤ لسنة ١٩٧٤ بالاجراءات التنفيذية لنظام العمل بالسوق الموازية للنقد .

الباب الحادى عشر

سياسة تصميم السلعة للتصدير

سياسة تصميم السلعة للتصدير

يقصد بتصميم السلعة اعداد سلعة جديدة أو تعديل السلعة بقصد تحسينها أو اكتشاف استعمالات جديدة للسلعة .

وقد يكون التعديل فى السلعة بسيطا مثل تغير اللون أو تغيير شكل الغلاف وقد يكون التعديل جوهريا .

وتدور التعديلات التى تحدث فى السلع حول الأمور الآتية :

١ — الخامات المستخدمة مثل استخدام الفورمايكا فى صناعة أجهزة التليفزيون أو الراديو .

٢ — طريقة الصناعة مثل ادخال الترانزستور فى صناعة أجهزة الراديو .

٣ — شكل الأداء مثل انتاج جهاز تليفزيون وجهاز راديو فى صندوق واحد .

٤ — طريقة التشغيل مثل انتاج الثلاجة التى تدور بالكيروسين بدلا من الكهرباء أو الراديو الذى يعمل بالبطارية أو التيار الكهربائى .

٥ — ادخال جزء جديد فى السلعة مثل استخدام جهاز النقل الأتوماتيكى فى التيار ، بدلا من جهاز النقل العادى .

٦ — اعادة ترتيب أجزاء السلعة مثل وضع مكان التبريد فى أسفل الثلاجة بدلا من وضعه فى الجزء العلوى ، ومثل وضع موتور السيارة فى الخلف بدلا من وضعه فى الجزء الأمامى .

وهنالك عدد من الاعتبارات التى تراعى عند تصميم السلعة ومنها ما يلى :

١ — مظهر السلعة :

أو بعبارة أخرى علاقة السلعة بحاسة البصر ويرتبط بذلك لون السلعة وحجمها ، وهنا لابد أن نأخذ فى الاعتبار المكان الذى تباع فيه أو تستخدم .

---

(١) لمزيد من التفاصيل :
راجع د. حسن توفيق ، ادارة المبيعات .

٢ ـ علاقة السلعة بالحواس الأخرى للانسان ويرتبط بذلك عدة موضوعات مثل وزن السلعة (ثقيلة ـ خفيفة) ومثل طعم السلعة ورائحتها ، ومثل صوت السلعة اذا كان لها صوت عند الاستعمال ومدى ملاءمته لأذن المستهلك .

٣ ـ ابعاد السلعة المناسبة .

ويتضمن ذلك أبعاد السلعة فى حالات استخداماتها المختلفة ، مثل الأبعاد المناسبة عند وضعها فى نوافذ العرض فى متاجر التجزئة ، والأبعاد المناسبة عند تخزينها فى المنازل فى حالة عدم استعمالها ، والأبعاد المناسبة عند نقل السلعة من المصنع الى متاجر البيع ثم الى منزل المستهلك ، فلا يجوز انتاج ثلاجة بأبعاد لا تمكن من ادخالها عن طريق أبواب منازل المستهلكين .

٤ ـ تركيب السلعة .

ويدخل فى ذلك سهولة استعمالها بواسطة المستهلك وسهولة الصيانة بالنسبة للمستهلك ومدى متانة السلعة وقوة احتمالها وكذلك قوة احتمال السلعة عند شحنها وعند نقلها .

٥ ـ تنميط السلعة .

لاشك أن تنميط السلع يعتبر من الموضوعات التى يجب أن تؤخذ فى الاعتبار عند تصميم السلع ، حيث يساعد ذلك على سهولة استخدام السلعة بواسطة المستهلك ، ويدخل فى ذلك تنميط بعض الأجزاء مما يسهل عملية استبدالها عند تلفها ؛ ويدخل فى ذلك أيضا امكان استخدام المستهلك لخامات نمطية لتشغيل السلعة فلا تحتاج الى نوع معين بالذات من الخامات، ولا يصعب على المستهلك فى بعض الظروف تشغيلها مما يقلل من اقباله عليها .

موديلات السلعة :

يحتاج الأمر الى انتاج عدد من الموديلات وذلك لزيادة المبيعات من السلعة الواحدة فليس من شك فى أن سوق أية سلعة يتكون فى الواقع من عدة فئات من المستهلكين يمثل كل منها سوق مستقلة عن الأخرى سواء من ناحية الدخل أو الثقافة أو الذوق الخاص .

على أنه يجب الحذر عند تحديد عدد هذه الموديلات وعدم التوسع فيه حتى لا ينتج عن ذلك منافسة الموديلات لبعضها وبالتالى تزداد أعباء

بيعها ، ومن هنا لا يجوز اضافة موديل جديد للسلعة الا اذا كان ينتج عنه زيادة فى مبيعات الشركة وزيادة فى أرباحها أيضا .

اختبارات السلعة :

لابد من اختبار السلعة للتأكد من مطابقتها لرغبات المستهلك وهنالك نوعان من الاختبارات :

١ - اختبارات فنية .

٢ - اختبارات تسويقية .

وتنقسم الاختبارات الفنية الى :

١ - اختبارات تحليلية ويتم ذلك عقب كل مرحلة من مراحل الانتاج .

٢ - اختبارات الأداء وتهدف الى اختبار مدى ارضاء السلعة لرغبات المستهلك من كافة النواحى .

وتنقسم الاختبارات التسويقية الى ثلاثة أنواع :

١ - اختبار مبدئى قبل تقديم السلعة للسوق .

٢ - اختبار تقديمى عند ادخال السلعة فى السوق .

٣ - اختبار نهائى وذلك بعدم تقديم السلعة الى السوق .

وعادة تتم الاختبارات الأولى والثانية بواسطة عينة مختارة من المستهلكين المنتظرين ، أما الاختبار النهائى فيتم بواسطة عينة من المستهلكين الفعليين .

تصميم غلاف السلعة :

يعتبر غلاف السلعة جزءا متمما لها فى كثير من الأحيان ، ويعتبر الغلاف فى كثير من الأحيان عاملا هاما فى تسويق السلعة ، ومن ناحية أخرى تصل تكاليف الغلاف الى نسبة عالية من تكاليف لسلعة (٢٠٪ - ٤٠)، ولذلك يجب العناية بتصميم الغلاف والعمل على تطويره ، ومن أحسن الأمثلة عبوات السجاير وعبوات الأدوية .

ويرتبط بتصميم السلعة أيضا اختيار العلامة التجارية أو الاسم التجارى المناسب ، وهنالك عدد من النقاط التى يجب مراعاتها عند اختيار

العلامة التجارية أو الاسم التجارى بما يساعد على سهولة تذكر السلعة بواسطة المشترى ، وكذلك بما يوحى بطبيعة السلعة أو الغرض من استخدامها .

استراتيجية تصميم السلعة للتصدير (١) :

هنالك أكثر من سياسة خاصة بالسلعة التى تصدر للأسواق الأجنبية :

١ ـ تصدير السلع التى تنتجها الشركة للسوق المحلية كما هى ، وفى هذه الحالة قد يكون من الصعب تسويق هذه السلعة فى الأسواق الخارجية بسبب عدم الحاجة اليها فى الأسواق أو بسبب علم امكان استخدامها بنفس الطريقة التى تستخدم بها فى الأسواق المحلية .

٢ ـ تصدير السلع التى تنتجها الشركة بعد ادخال التعديلات عليها . حتى تلائم احتياجات المستهلك الأجنبى مثل تعديل فى مواصفات اللوريات التى ستستخدم فى البلاد الجبلية .

٣ ـ انتاج سلع جديدة للتصدير للسوق الأجنبية وذلك على ضوء رغبات واحتياجات المستهلك الأجنبى .

وهنالك عدد من العوامل البيئية التى تستدعى عمل تعديلات معينة فى تصميم السلع ، ونورد فيما يلى أمثلة من هذه العوامل والتعديلات المطلوبة :

العوامل البيئية	التعديل المطلوب
١ ـ مستوى المهارة الفنية .	تبسيط السلعة .
٢ ـ مستوى الأجور .	تشغيل السلعة تلقائيا أو السلعة التى يتم تشغيلها يدويا .
٣ ـ درجة الالمام بالقراء والكتابة .	تبسيط السلعة .
٤ ـ مستوى الدخل .	جودة وسعر السلعة .
٥ ـ مستوى الصيانة .	مستوى Tolerance

(1) Thomas J.M. Crael Edetor, International Marketing Management Houghton Mftllen Boton 1969.

٦ ـ التقلبات الجوية ۰ موائمة السلعة ۰

٧ ـ توفير الطاقة ۰ اعادة النظر فى حجم السلعة ۰

فمثلا بالنسبة لحجم السلعة لا يمكن استخدام الأتوبيسات الكبيرة الحجم فى البلاد ذات الطرق الضيقة ، ولا يمكن استخدام جرارات الحرث الكبيرة الحجم فى البلاد التى يكون حجم المزارع بها صغيرا ، وبالنسبة لتبسيط السلعة فنجد أن البلاد ذات الكفاءة الفنية المنخفضة بين العمال تحتاج الى سلع مبسطة يسهل تشغيلها وصيانتها بدلا من السلع المتطورة ۰

كذلك اذا كانت بعض السلع تحتاج الى تشحيم أو تزييت من وقت لآخر فان مثل هذه السلع سوف تتعرض للتلف بسبب عدم تشحيمها فى الوقت المناسب ، وبالتالى فيجب عدم تصدير مثل هذه السلع للبلاد النامية ۰

كذلك يجب مطابقة السلع المصدرة للمواصفات الحكومية أو المواصفات التى تضعها الهيئات الصناعية اذا وجدت ، ويجب ملاحظة نظام المقاييس المستخدم فى البلاد الأجنبية هل هو الكيلو أو الرطل مثلا أو هو المتر أو الياردة ، كما يجب ملاحظة مقدار فولت الكهرباء فى حالة السلع الكهربائية ، كما يجب ملاحظة اللون والذوق فى البلاد المختلفة ، وعلى سبيل المثال نجد شركة نسلة تسوق حوالى ٤٠ خلطة من البن ماركة Nescafee فى جميع أنحاء العالم ۰

وبالنسبة للعبوة فى حالة التصدير فهى على نوعين :

١ ـ العبوة الخاصة بالسلعة نفسها Product Package.

٢ ـ العبوة الخاصة بالشحن ۰ Shipping containers. ۰

وتهدف العبوة الخاصة بالسلعة الى حماية السلعة وتسهيل استخدامها كما تساهم فى الترويج لتسويقها ، وهنا نجد أن حجم العبوة يلعب دورا هاما فى تسويقها حيث نجد أن المستهلك فى بعض الأسواق يقوم بشراء السلعة يوما بيوم ، وعلى ذلك فيجب أن يكون حجم العبوة صغيرا نسبيا بما يكفى استهلاك يوم واحد ، والعكس صحيح ، وبالنسبة للون العبوة نجد أنه يجب الابتعاد عن الألوان التى ترمز الى الحزن فى بلد من البلاد ، فمثلا اللون الأخضر غير محبوب فى ماليزيا ۰

وبالنسبة للعبوة الخاصة بالشحن فيجب أن تكون قوية حتى تتحمل عمليات المناولة أثناء الشحن والتفريغ ويجب أن يحكم اغلاقها حتى لا تتعرض للتلف أو السرقة .

والعلامات التجارية على جانب كبير من الأهمية فى البلاد التى تتفشى فيها الأمية حتى يسهل على المستهلكين تمييز السلعة والتعرف عليها بسهولة .

كما يحسن استخدام الضمانات المميزة بصفة معينة حتى يسهل تسويق السلعة ، كما يجب اعداد دليل للتشغيل يعطى مع السلعة بدون مقابل ، وفى بعض الحالات قد تباع بعض قطع الغيار مع السلعة .

حماية السلعة :

من الضرورى التفكير فى حماية السلعة المصدرة من التقليد ، ويمكن توفير الحماية للسلعة بأربعة طرق قانونية وهى :

١ ــ براءة اختراع : Patent

وذلك اذا كانت السلعة تعتبر اختراعا جديدا وعادة فان براءات الاختراع تصدرها الجهات الحكومية المختصة وتعنى براءة الاختراع ان السلعة لا يمكن استغلالها (تصنيعا أو استيرادا أو بيعا أو استخداما) الا بواسطة صاحب البراءة أو بموافقته وعادة تعطى براءة الاختراع الحماية لصاحبها لمدة تتراوح من ١٥ ــ ٢٠ عاما .

٢ ــ تسجيل التصميمات الصناعية : Industrial designs

ويقصد بذلك تسجيل الجانب المادى للسلعة مثل الشكل واللون وخلافه وتحته الحماية تحت هذا الأسلوب ما بين خمسة وخمسة عشر عاما .

٣ ــ تسجيل العلامات التجارية : Trade mark

ويقصد بالعلامة التجارية الرمز الذى يميز منتجات الشركة وقد تتكون العلامة التجارية من بعض الكلمات أو الأرقام أو الحروف أو الرسوم أو الصور أو الألوان . وعادة فان الحماية التى توفرها العلامة التجارية للسلع غير محدودة بفترة زمنية معينة .

٤ ــ حق التاليف : Copytight

ويستخدم هذا الحق فى حالة الأعمال الأدبية والفنية مثل أعمال الموسيقى والتصوير والخرائط والرسوم الفنية والأفلام السينمائية ، كما يدخل ضمن ذلك فى بعض البلاد أوراق الحائط والأثاث .

I.T.C. UNCTAD—GAT T, Export Product Development, 1979.

والأفلام السينمائية ، كما يدخل ضمن ذلك فى بعض البلاد أوراق الحائط والأثاث •

ويلاحظ أن طرق الحماية السابقة تتم داخل البلد الواحد أما اذاأرد لها أن تمتد خارج حدود البلد فمن الممكن أن يتم ذلك بين الدول الموقعة على اتفاقية باريس للحماية الملكية الصناعية •

ونلاحظ كذلك أن الدول المنضمة الى اتفاقية باريس تقوم باصدار مجلة دورية تنشر كل المعلومات عن حقوق الاختراع والعلامات التجارية والرسومات الصناعية المسجلة فى البلد •

ويوجد منظمة دولية متخصصة من منظمات الأمم المتحدة تسمى المنظمة الدولية للملكية الذهنية Word Intelectual Property Organisation. وهى تقدم خدمات للدول النامية فى مجال نقل التكنولوجيا : وذلك عن طريق تسجيل العلامات التجارية والرسومات الصناعية ، وهى تنشر هذه المعلومات فى عدة مجالات متخصصة •

كما يوجد فى فينا بالنمسا المركز الدولى لتوثيق براءات الاختراع الذى يعمل كبنك معلومات •

International Patent Documentation Centre.

الباب الثاني عشر
سياسة تنمية الصادرات

سياسة تنمية الصادرات

مقـدمة :

هنالك وسائل كثيرة لتنمية الصادرات نذكر منها ما يلى :

١ ــ البرامج المشتركة لتنمية الصادرات السلعية من المواد الأولية فى البلدان النامية Multinational Product Promotion

٢ ــ البرامج التى تقوم بها بعض الهيئات الخاصة Private Sector Organizations.

٣ ــ المجموعات المشتركة للتصدير Consortia

٤ ــ جهود التمثيل التجارى الرسمى Official Commercial Representation

٥ ــ الوفود التجارية Trade Mission

٦ ــ بحوث التسويق Marketing Research

٧ – الاعفاء من الرسوم الجمركية على الواردات بقصد إعادة التصدير .

٨ – التحــكيم Arbitration

٩ – مركز تنمية الصادرات المصرية

١٠ – المعارض الدولية Fairs

١١ – الاعلان .

وسوف نتكلم عن هذه الوسائل فيما يلى :

اولا ــ البرامج المشتركة لتنمية الصادرات السلعية من المواد الأولية فى البلدان النامية (١) :

لا شك أن تعاون البلدان النامية فى مجال تنمية الصادرات لمنتجاتها من المواد الأولية فى المدى الطويل يعتبر عملا مرغوبا فيه ، وتهدف التنمية هنا أساسا الى زيادة الاستهلاك على المستوى الدولى من هذه السلع ، ولقد بذلت الدول النامية محاولات عديدة لزيادة الطلب العام Gleneric على منتجاتها ، وقد تحقق ذلك بدرجة كبيرة بواسطة اتفاقيات السلع الدولية سواء الرسمية أو غير الرسمية منها ، ونجد أن جميع الاتفاقيات

---

(1) ITC, Multinational Product Promotion, Geneve 1969

الدولية الخاصة بالسلع وهى اتفاقيات القمح والسكر والبن والقصدير وزيت الزيتون تحتوى على بعض الشروط التى تهدف الى التأثير على اتجاه الطلب الاستهلاكى على هذه السلع .

وعلى سبيل المثال تضع اتفاقية القطن وهى اتفاقية بين حكومات ، تضع على الدول النامية مسئولية الترويج والبحوث اللازمة لمواجهة منافسة الألياف الصناعية .

وسائل الترويج المستخدمة :

يعتبر « الاعلان » الوسيلة الأساسية لجذب انتباه الناس وأخبارهم بمزايا السلعة ، ويهدف الاعلان فى الحملات الترويجية الى تغيير أو تقوية اتجاهات واعتقادات المستهلكين نحو السلعة وذلك لزيادة ميلهم الى الشراء .

وفى كل البلاد المتقدمة توجد وسائل عديدة للنشر فى مجال الاعلان منها :

١ ـ الصحافة .

٢ ـ التليفزيون .

٣ ـ السينما .

٤ ـ الملصقات .

٥ ـ الراديو .

وبالاضافة الى المجهود الاعلانى ، هنالك المجهود التسويقى الذى يطلق عليه اسم Merchandising ويشمل جميع النشاط التشريق الذى يزيد من جاذبية السلعة للمشترى فى مكان البيع Sales Point بمحلات التجزئة ، وهو كذلك يشتمل على النشاط التسويقى الذى يبذل لزيادة جاذبية السلعة للمستهلك بواسطة المنتج ، ومن أمثلة ذلك التعديلات فى تصميم السلعة سواء من ناحية شكل العبوة أو حجمها أو طريقة تشغيلها أو فتحها وغيرها .

كذلك يدخل ضمن ذلك التخفيضات فى سعر البيع بصورة نقدية أو عينية ، خصم الكمية والهدايا السلعية ومواد العرض التى تستخدم فى

النوافذ الزجاجية وكذلك النشرات والعينات التى توزع فى محلات التجزئة وعروض السلعة فى هذه المحلات •

وبطبيعة الحال يجب أن يتم تنسيق بين النشاط الاعلانى وهذه الانشطة•

أما النشاط الثالث فهو نشاط العلاقات العامة مع الموزعين ومع المستهلكين ، وهنالك وسائل عديدة للعلاقات العامة منها تنظيم المؤتمرات الصحفية وعمل المسابقات الاعلانية المتخصصة فى البلد المستورد ، ويتسع نشاط هذه الوكالات ليشمل تخطيط وتقييم الحملات الترويجية•

امثلة من البرامج المشتركة لتنمية الصادرات من المواد الاولية :

البن :

فى أواخر العشرينات حدثت زيادة كبيرة فى انتاج البن أدت الى كساد فى هذه الصناعة ، وأثر ذلك اجتمع المؤتمر الدولى للبن فى ساوباوكو عام ١٩٣١ حيث اتفق على انشاء مكتب دولى للبن • International Coffee. Bureau يقوم بتجميع الاحصائيات وكذلك يقوم بالأعمال الترويجية ، ذلك لم ينفذ شيء حتى اجتماع المؤتمر الأمريكى للبن Pan American Coffee فى عام ١٩٣٦ الذى اتخذ قرار بانشاء المكتب الأمريكى للبن فى نيويورك American Coffee Office للقيام بحملات ترويجية لزيادة استهلاك البن وذلك بمساعدة المنظمات الوطنية فى الدول الأعضاء ، وقد تم فعلا القيام بحملة اعلانية فى الولايات المتحدة مولها جميع منتجى ومصدرى البن ، وقد اشتركت فى هذه الحملة أيضا الجمعية القومية للبن فى الولايات المتحدة التى تأسست عام ١٩١١ •

وفى عام ١٩٤٠ وقعت اتفاقية بين دول أمريكا اللاتينية المنتجة للبن (١٤ دولة) والولايات المتحدة ، وطبقا لهذه الاتفاقية تم تحديد حصص للاستيراد من كل دولة من الدول المصدرة ، وقد نتج عن ذلك ارتفاع الأسعار ، كما ساعدت فى زيادة استهلاك البن فى الولايات المتحدة من ١٣ رطلا للفرد عام ١٩٣٧ الى ١٩ رطلا عام ١٩٤٦ وفى زيادة أخرى فى الأسعار ، وبطبيعة الحال انخفض النشاط الاعلانى خلال هذه الفترة •

ولكن ابتداء من موسم ١٩٥٨/٥٧ بدأ الاتجاه الى ظهور فائض

فى الانتاج نتيجة ظهور محصول المزارع الجديدة ، وخوفا من انخفاض الأسعار اشتركت ٧ دول من أمريكا اللاتينية فى توقيع معاهدة مكسيكو عام ١٩٥٩ والتى انضمت اليها بقية دول أمريكا اللاتينية وأطلق عليها اتفاقية دول أمريكا اللاتينية ، ثم أنضم اليها بعد ذلك الدول الأفريقية المنتجة للبن كأعضاء مراقبين وأطلق عليها اتفاقية البن الدولية ، وجددت بعد ذلك عدة مرات واتخذ مجلس الادارة قرارا بتنظيم حملة اعلامية يتم تمويلها عن طريق رسم على صادرات البن ، وقد تم انشاء اللجنة العالمية للترويج للبن World Coffee Promotion Committee (WFPC) •

وقد حدد اختصاص اللجنة كما يلى :

١ ـ اجراء البحوث التسويقية عن الاستخدامات الجديدة للبن وعن تحسين الجودة •

٢ ـ تمويل البرامج الترويجية فى البلاد المستوردة •

٣ ـ التنسيق بين الجهود الترويجية للدول الأعضاء لزيادة الاستهلاك • وقد قامت اللجنة بتنفيذ العديد من الحملات الترويجية فى البلاد المستوردة مثل بلجيكا وكندا والدانمارك والولايات المتحدة وهولاندا وفرنسا والنرويج وأسبانيا وبولاندا وانجلترا وتشيكوسلوفاكيا، وكذلك فى البلاد التى يرجى زيادة الاستهلاك فيها مثل انجلترا واليابان•

وقد تم تنفيذ هذه الحملات عن طريق لجان وطنية فى هذه البلاد ، وقد بلغ المنفق على هذه الحملات ٥ر٠٨٨ مليون دولار عام ١٩٦٦/٦٥، ٤٢ر٧ مليون دولار عام ١٩٦٧/٦٦ و٧ر٧ مليون دولار عام ١٩٦٨/٦٧

زيت الزيتون :

يعتبر زيت الزيتون أحد السلع الهامة فى صادرات دول حوض البحر الأبيض والشرق الأدنى ، ونظرا لانخفاض معدل الزيادة فى الاستهلاك العالمى وذلك بالنسبة للزيادة فى معدل الاستهلاك العالمى لأنواع الزيوت الأخرى ، فقد ظهرت الحاجة الى اتخاذ اجراء ترويجى لزيادة الاستهلاك•

وقد تم توقيع الاتفاقية الدولية لزيت الزيتون عام ١٩٥٦
International Olive Oil Agreement

وقد تم تجديدها فيما بعد ، وقد اشترك فيها الدول المنتجة الرئيسية

وهى الجزائر وأسبانيا واليونان وأسرائيل وايطاليا وليبيا والمغرب والبرتغال ومصر وتونس وتركيا ، وكذلك اشترك فيها الدول المستوردة الرئيسية وهى بلجيكا ولوكسومبرج وفرنسا والدومينكان وانجلترا •

وقد تم انشاء صندوق لتمويل الحملات الترويجية ويشرف عليها مجلس يسمى المجلس الدولى لزيت الزيتون وتتبعه لجنة للترويج تسمى لجنة النشر Publicity Committee

وقد بلغ المنفق على هذه الحملات ١٧٢ر٣٠٠ دولار عام ١٩٦٦ ، ٣٠٢ر٠٤١ دولار عام ١٩٦٧ ، ٣٢٤ر٠٠٠ دولار عام ١٩٦٩ •

مجالس الصوف : Wool Boards :

اشتركت مجالس الصوف فى البلاد المصدرة الرئيسية للصوف وهى استراليا ونيوزيلنداوجنوب أفريقيا ، والتي تبلغ قيمة صادراتها حوالي ٩٠٪ من الصوف الخام فى انشاء السكرتارية الدولية للصوف عام ١٩٣٧ International Wool Secretariat (IWS) للقيام بحملات ترويج مشتركة ويتم تمويل المجالس القومية فى كل بلد عن طريق رسم يفرض على المنتجين وتبلغ قيمة حصيلة هذا الرسم حوالى ٢ — ٣٪ من القيمة الاجمالية للصوف المباع •

وقد قامت السكرتارية بانشاء فروع لها فى البلاد المختلفة وقد بلغ عدد هذه الفروع ١٩ فرعا فى عام ١٩٦٨ ، ويتضمن نشاط السكرتارية أعمالا متعددة مثل البحوث الخاصة بنسيج الصوف ، وتطوير المنتجات، ومراقبة الجودة ، وبعض الخدمات الفنية لصناعة المنسوجات الصوفية، والملابس الجاهزة ، كما يتضمن النشاط بعض الخدمات الخاصة بالمودة والترويج لزيادة الاستهلاك ، وبطبيعة الحال فان النشاط الأكبر هو نشاط الترويج • وكذلك عملت السكرتارية على انشاء مجالس وطنية فى بعض البلاد المنتجة الصغيرة فى أمريكا اللاتينية ، وقد تم انشاء مجلس فى أرجواى التى تعتبر سابع دولة فى انتاج الصوف كذلك أنشىء مجلس فى بيرو •

القطن :

تميزت سوق القطن بعد الحرب الكبرى باتجاه متزايد نحو تجاوز العرض للطلب ، وبالاضافة الى ذلك تعرض القطن لمنافسة قوية من جانب

الألياف الصناعية . وخلال السبعينيات تخلف استهلاك القطن عن استهلاك الألياف الصناعية ، وعلى سبيل التوضيح فقد زاد الاستهلاك العالمى للمنسوجات من كل الأنواع بمقدار ٨٥٪ خلال الفترة من ١٩٥٠ — ١٩٦٦ ولكن المركز النسبى للقطن انخفض من ٧٠٪ الى ٦٠٪ خلال هذه الفترة ، وقد وضحت المنافسة القوية للألياف الصناعية بصفة خاصة فى الولايات المتحدة وأوروبا واليابان .

وبطبيعة الحال فقد ظهر أثر ذلك فى اقتصاديات البلاد النامية التى تعتمد فى صادراتها على القطن لتوفير الجزء الأكبر من حصيلتها من النقد الأجنبى ، وعلى ضوء ما تقدم بدأ منتجو القطن يشعرون بالحاجة الشديدة الى برامج خاصة لترويج الطلب على القطن .

وفى عام ١٩٦٤ قامت اللجنة الاستشارية الدولية للقطن بتنظيم اجتماع خاص لبحوث القطن وترويجه بالتعاون مع الاتحاد الدولى للقطن وصناعات المنسوجات والمجلس الدولى للقطن
International Cotton Council

وفى عام ١٩٦٥ أنشىء المعهد الدولى للقطن بواسطة عدد من الدول المنتجة وهى الولايات المتحدة والمكسيك ومصر والسودان وأسبانيا والهند وتنزانيا ، وقد أنضمت اليه فيما بعد كل من أوغندا واليونان ، ويهدف المعهد الي زيادة استخدامات القطن عن طريق حملات الترويج وبحوث السوق والبحوث الفنية ، والمعهد مستقل تماما عن اللجنة الاستشارية الدولية للقطن ولو أن اللجنة تشترك فى مجلس ادارة المعهد والجمعية العمومية للمعهد ، ويأتى تمويل المعهد من رسم مقداره دولار واحد عن كل بالة من القطن المصدر من الدول الاعضاء الى أوروبا الغربية واليابان .

ويوجد المعهد الرئيسى فى بروكسل حيث يتم تخطيط البرامج الاعلانية وبرامج العلاقات العامة وبحوث السوق بواسطة عدد من الخبراء المتخصصين ، ويوجد للمعهد جهاز تنفيذى فى كل من اليابان وانجلترا وفرنسا وايطاليا ، كما يوجد ممثل اقليمى لمنطقة اسكنديناقيا ومنطقة أوروبا الوسطى (النمسا — سويسرا — ألمانيا الغربية) ، أما فى البلاد الأخرى فيتم تنفيذ برامج المعهد بواسطة الهيئات الوطنية التى يتعاون معها المعهد .

وبالاضافة الى ذلك يقوم المعهد بالتعاون مع الآلاف من متاجر التجزئة فى أوروبا الغربية فى مجال واجهات العرض وعروض الازياء ، كما يتعاون مع صناع المنسوجات والملابس الجاهزة ، ويتم الجزء الاكبر من النشاط الترويجى عن طريق الاعلان المباشر الى المستهلك فى الصحف والمجلات والتليفزيون والراديو ، لذلك يشترك المعهد فى المعارض التجارية الهامة فى البلاد المختلفة ، كما يقوم المعهد أيضا بتنظيم معارض خاصة .

ولقد قام المعهد بالتعاون مع بعض الهيئات الأخرى باجراء عدد من دراسات بحوث السوق .

وفى عام ١٩٦٨ بدأ المعهد نشاطه فى مجال البحوث الفنية ببحث عن المعاملة الكيماوية لتحسين خصائص المنتجات القطنية من ناحية سهو النظافة casy care properties.

وقد نشط المعهد فى مجال العلاقات العامة كذلك وعلى سبيل المثا يصدر المعهد نشرة اخبارية شهرية لرجال الصناعة والتجارة وكتيبات متعددة .

وبالرغم من حداثة نشاط المعهد الذى بدأ من عام ١٩٦٧ فهنالك علامات تشير الى تقدم ملحوظ فى مجال استخدامات القطن بالنسبة للقمصان والبلوزات وملابس الصيف فى أوروبا الغربية واليابان .

كما قام المعهد بالاشتراك مع بعض الهيئات الأخرى بتنظيم مؤتمر لبحوث القطن فى باريس عام ١٩٦٩ .

وعضوية المعهد مفتوحة لأى دولة من الدول المنتجة للقطن والتى تكون عضوا فى الأمم المتحدة وجميع الدول المنتجة للقطن أعضاء فى هذا المعهد ما عدا تركيا والبرازيل وايران وسوريا وتشاد وجواتيمالا ونيكاراجوا والباكستان ، والامل معقود على انضمام هذه الدول لعضوية المعهد .

الشاى :

يرجع نشاط سيلان فى القيام بترويج استهلاك الشاى وزيادة الطلب عليه الى عام ١٨٨٧ ، وقد تبعتها الهند بعد ذلك بعام عن طريق الاشتراك فى المعارض الدولية .

وفى أوائل الثلاثينيات بدأت أسعار الشاى فى الانخفاض فى السوق الدولية ، وقد تم انشاء جهاز فى عام ١٩٣٣ بين سيلان والهند وأندونيسيا للعمل على الترويج لاستهلاك الشاى والعمل على زيادته ، وعقب ذلك تأسيس المجلس الدولى لتنمية سوق الشاى International Tea Market — Expantion Board لتحقيق هذا الغرض •

على أنه فى عام ١٩٥٤ لم يتيسر تجديد الاتفاقية الدولية للشاى ، غير أن جهود الهيئات الوطنية فى هذا المجال استمرت ، وقد تم انشاء مجالس قومية فى كل من كندا وألمانيا الغربية واستراليا وفرنسا وانجلترا ولجنة مشتركة للشاى بين الهند وسيلان •

ثانيا : الهيئات الخاصة العاملة فى مجال تنمية الصادرات (1) :

يقصد بالهيئات الخاصة العاملة فى مجال تنمية الصادرات الهيئات الخاصة التى لا تهدف الى الربح والتى تعمل على ترويج وتنمية الصادرات وذلك مثل الغرف التجارية ، والغرف الصناعية ، واتحادات الغرف التجارية ، واتحادات الصناعات ، ومعاهد التجارة الخارجية ، ومجالس التصدير •

وتعتبر الغرف التجارية من أوائل المنظمات الخاصة العاملة فى مجال تنشيط التجارة الخارجية ، وقد تم تأسيس بعض الغرف التجارية فى فرنسا وبلجيكا وبريطانيا وأسبانيا وأمريكا فى أوائل القرن التاسع عشر •

ويوجد أربعة أنواع رئيسية من الغرف التجارية وهى :

١ ــ الغرف المحلية Local

٢ ــ الغرف التجارية القومية National ، واتحاد الغرف التجارية •

٣ ــ الغرف التجارية القومية بالخارج •

٤ ــ الغرف التجارية الدولية •

وتنقسم الغرف التجارية القومية الى أربعة أنواع •

١ ــ غرفة واحدة تضم جميع الأنشطة التجارية •

---

(1) I.T.C. UNCATAD/CATT, Export Promotion by Private Sector Organizations, Geneve 1971.

٢ ـ غرف تجارية مختلفة لكل نوع من أنواع النشاط الاقتصادى. فتكون هنالك غرفة للتجارة وغرفة للصناعة وغرفة للزراعة .

٣ ـ اتحاد واحد للغرف التجارية .

٤ ـ اتحادات متعددة للغرف فيكون هنالك اتحاد للغرف التجارية واتحاد للغرف الصناعية .

ويطلق على الغرف الوطنية فى الخارج الغرف التجارية المشتركة وبعض هذه الغرف يشترك فيها كل من القطاع العام والخاص .

الغرف التجارية الدولية :

يوجد عدد من الغرف التجارية الدولية وهى تختلف فيما بينها من حيث طبيعة النشاط .

ومن أمثلة هذه الغرف ما يلى :

١ ـ الغرف التجارية الدولية ومركزها الرئيسى بباريس .
International Chamber of Commerce (ICC)

وقد تأسست عام ١٩١٩ ولها أعضاء من حوالى ٨٠ دولة وبكل دولة لجنة وطنية .

٢ ـ اتحاد الغرف التجارية لدول الكومنولث .
Federation of Commonwealth of Commerce (FCCC).

وتضم فى عضويتها أكثر من ٣٥٠ غرفة تجارية .

٣ ـ الاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية والزراعية فى البلاد العربية (CAC)

٤ ـ الاتحاد الآسيوى للغرف التجارية والصناعية .

٥ ـ المنظمة الأفريقية الآسيوية للتعاون الاقتصادى .

٦ ـ غرف المصدرين والمستوردين .

٧ ـ المعاهد المتخصصة فى التدريب على التصدير مثل المعهد البريطانى للصادرات British Institute of Export

٨ ــ مراكز التجارة الدولية مثل مركز التجارة الدولية بمدينة نيوأورلينزا الذى تأسس عام ١٩٦٨ .

٩ ــ البنوك : تقدم البنوك بعض الخدمات فى مجال تنشيط التجارة الخارجية .

نشاط الهيئات الخاصة فى مجال تنمية الصادرات :

أولا : انشاء مراكز للمعلومات لتزويد أعضائها بها فى مجال الصادرات والواردات ، وتقوم بعض الهيئات بنشر هذه المعلومات فيما تصدره من مجلات ونشرات ، كما تزود أعضائها بها عن طريق المراسلات البريدية والتليفونية والتلغرافية وغيرها .

وبعض الهيئات تنشىء مكتبات خاصة يمكن لأعضائها استخدامها والحصول على ما يرغبون فيه من معلومات ، ويمكن تصنيف أهم المعلومات التى تقدمها الهيئات المختلفة فيما يلى :

١ ــ العناوين البريدية والتلغرافية وأرقام التليفون والتلكس للهيئات المختلفة ، مثل السفارات والقنصليات والمراكز التجارية ، وهيئات تنمية الصادرات والموردون والعملاء .

٢ ــ حوافز التصدير المختلفة التى توفرها الحكومة ، مثل الاعفاءات الضريبية ونظام المسموحات الجمركية ونظام استرداد الرسوم الجمركية ، ونظام الأئتمان للتصدير وتأمين الائتمان التصديرى .

٣ ــ نظام الجمارك من ناحية التعريفة وطرق التقييم والمستندات اللازمة والمواصفات الصحية وغيرها .

٤ ــ البيانات والمعلومات النقدية مثل نظام مراقبة النقد واجراءات السداد بالعملات .

٥ ــ المعلومات التسويقية مثل احصاءات التجارية الخارجية ومستويات الأسعار والمعارض والأسواق الدولية وأذواق المستهلكين ومستويات الجودة وغيرها .

٦ ــ معلومات أخرى ، مثل احصاءات ونشريعات الصناعة والتجارة والعمل ، وطرق النقل وأيام الاجازات والأعياد الرسمية .

ثانيا : اصدار النشرات والمجلات والتقارير الدورية والكتيبات والمراجع التجارية والبيانات التجارية لنشر المعلومات عن الأسواق والسلع والسياسة التجارية •

ثالثا : تنظيم البرامج التدريبية فى مجال نظم وأساليب التصدير والموضوعات المتصلة بها ، وكذلك تنظيم الندوات والمؤتمرات •

رابعا : تقديم المساعدات الى المصدرين مثل اصدار شهادات المنشأ وتقديم الخدمات الاستشارية فى مجال التنظيم والادارة وبحوث التسويق والاستشارات القانونية وأعمال الترجمة •

وبعض الهيئات تقوم بتنظيم خدمات مشتركة للمصدرين مثل خدمات التلكس والنسخ والطباعة والحملات الاعلانية المشتركة ، والاشتراك الجماعى فى المعارض وأماكن الاجتماعات وأماكن العرض ، ومثل الحصول على تخفيضات فى أسعار رسوم التأمين •

وبعض الهيئات تقدم المساعدات المالية للوفود التجارية المسافرة للخارج •

خامسا : نشر الوعى التصديرى عن طريق تنظيم المؤتمرات وتخصيص يوم أو أسبوع للتصدير ، وعرض الأفلام ، وتخصيص الجوائز لأحسن المصدرين واعطاء المكافآت لأحسن المقالات التى تنشر عن التصدير فى الصحف والمجلات ، واقامة نوافذ لعرض المنتجات التصديرية فى المطارات والفنادق ومحطات السكك الحديدية ، ودعوة الوفود الأجنبية للحضور بهدف تعريفهم على النشاط التصديرى للبلد •

وتقوم بعض الهيئات بادارة الموانى والمطارات والقنوات المارجية والمخازن والمناطق الحرة ، ويقوم البعض الآخر بتطبيق أنظمة للمواصفات الخاصة بالجودة والرقابة على الصادرات وأعمال التحكيم فى المنازعات بين المصدرين والمستوردين ، كذلك تقوم بعض الهيئات بتمويل أو انشاء مراكز ومعاهد البحوث الخاصة بدراسات التجارة الخارجية •

سادسا : القيام بالحملات الاعلانية والترويجية فى البلاد الأجنبية عن الصادرات الوطنية ومساعدة المنشآت الوطنية فى الاتصال بالعملاء فى الخارج •

كما تقوم بعض الهيئات بأنشاء مراكز للصيانة وخدمة ما بعد البيع فى البلاد الأجنبية ، كما تقوم بعض الهيئات بانشاء مخزون احتياطى من السلع وبصفة خاصة السلع الزراعية .

التنسيق بين الهيئات الخاصة والهيئات الحكومية العاملة فى مجال تنمية الصادرات :

نظرا لتعدد الهيئات العامة فى مجال تنمية الصادرات سواء على مستوى القطاع الخاص أو القطاع الحكومى فمن الضرورى تنسيق جهود هذه الهيئات معا ويمكن تحقيق ذلك بوسائل متعددة مثل القيام بأنشطة مشتركة فى مجال الخدمات السابق الاشارة اليها ، ومثل التشاور معا من وقت لآخر ، ومثل التخصص فى مجال تأدية الأعمال وانشاء الأجهزة المشتركة لتأدية بعض الأنشطة . ومن أمثلة الأجهزة المشتركة بين القطاع الخاص والعام المكتب السويسرى لتنمية التجارة .
Suiss Office for the Development of Trade (OSEC).

ومثل المركز التركى لتنمية الصادرات
Turkish Export Promotion Research Center.

ومثل منظمة التجارة الخارجية باليابان
Japan External Trade Organization.

ومثل المركز الفرنسى الوطنى للتجارة الخارجية
French Centre National du Commerce Exterieur.

وأخيرا فلابد أن نشير الى التعاون الدولى بين الهيئات الوطنية العاملة فى مجال تنمية الصادرات ، ومن أمثلة ذلك نشاط الغرفة التجارية الدولية بباريس .

الهيئات والمعاهد التى تنظم برامج تدريبية فى مجال تنمية الصادرات:

قد يكون من المفيد أن نلم ببعض الهيئات التى تنظم بعض البرامج التدريبية فى مجال تنمية الصادرات .

ومن أمثلة هذه الهيئات :

١ ـــ معهد الصادرات بلندن Institute of Export

٢ ـــ المعهد الوطنى للتجارة الخارجية فى المكسيك .
Institute National de Commerce Exterieur :

٣ — المركز الايطالى لدراسة العلاقات الاقتصادية الخارجية والأسواق فى روما The Italian Center for the Study of Foriegn Economic Relations and Markets.

٤ — المعهد الفنلندى للصادرات

The Finish Institute of Export.

٥ — معهد التجارة الخارجية فى باريس

L'Institute de Commerce International.

وهو يعمل تحت الاشراف المشترك لوزارة التعليم وغرفة باريس للتجارة والصناعة .

٦ — المدرسة النرويجية للصادرات Norway's Export School
وتعمل تحت اشراف مجلس الصادرات واتحاد الغرف التجارية واتحاد الغرف الصناعية فى النرويج .

٧ — معهد الصادرات الاسترالى The Australian Institute of Export
ومركزه الرئيسى مدينة ملبورن .

٨ — المعهد الهندى للتجارة الخارجية

Indian Institute of Foriegn trade.

٩ — معهد التسويق الدولى التابع لكلية الدراسات العليا فى ادارة الأعمال بجامعة هارفارد بالولايات المتحدة .

The International Marketing Institute of the Harvard Graduate School of Business Administration.

١٠ — مقررات التجارة الخارجية فى كليات التجارة وادارة الأعمال فى البلاد المختلفة .

١١ — البرامج التدريبية التى تنظمها الجمعيات العلمية مثل جمعية ادارة الأعمال الأمريكية وجمعية ادارة الأعمال العربية فى مصر .

١٢ — البرامج التدريبية التى تنظمها بعض بيوت الاستشارات الادارية فى مجال التصدير مثل بيت الخبرة الفرنسى (CEGOS)

ثالثا : المجموعة المشتركة للتصدير(١)

Joint Export Marketing Groups/Consortia

تتميز الدول النامية بوجود عدد من المشاكل الرئيسية المشتركة فى مجال التصدير والتى يمكن اجمالها فيما يلى :

١ ـ الاعتماد الكبير على عدد محدود من السلع الزراعية أو المواد الأولية .

٢ ـ تفتيت النشاط الصناعى بين عدد كبير من الوحدات الانتاجية الصغيرة .

٣ ـ انتاج المحصولات الزراعية غير الرئيسية بواسطة صغار المزارعين .

٤ ـ النقص الشديد فى الأفراد ذوى الخبرة فى عمليات التصدير .

٥ ـ النقص فى البيانات والمعلومات الخاصة بأنماط الشراء فى البلاد الأجنبية .

٦ ـ النقص فى مصادر التمويل للقطاع الخاص اللازمة للمشروعات الطويلة الاجل .

٧ ـ النقص فى السلع ذات الجودة العالية التى تستطيع المنافسة فى الأسواق الأجنبية .

وتلجأ الدول النامية الى انشاء مجموعات التسويق المشتركة التى تساعد على التغلب على الصعاب السابقة فى الفترة القصيرة وتحسين الأداء فى مجال التصدير ودون الحاجة الى احداث تغييرات جذرية فى الهيكل الاقتصادى لهذه البلاد .

ويقصد بالمجموعات المشتركة للتصدير المؤسسات التى تكونها الوحدات الانتاجية المستقلة بطريقة اختيارية لتصدير منتجاتها ، وبعبارة أخرى فان هذه المجموعات لا تشمل الاحتكارات الحكومية ولا تشمل منظمات التجارة المملوكة للقطاع العام لا يدخل فيها العضوية الاجبارية فى الغرف التجارية ومن ناحية أخرى فان مجموعات التسويق المشتركة

(1) I.T.C. : Joint Export Marketing Groups Geneve 1973.

تتعامل أساسا فى السلع والمنتجات التى لم يصل نشاطها التسويقى الى درجة كافية من النمو ، أو التى لم تحتل مركزا فى الأسواق الخارجية ، وبالاضافة الى ما تقدم فان المجموعات المشتركة لا يدخل فيها الاندماجات التى تتم بين الوحدات الانتاجية المختلفة ، والخلاصة أن المجموعات المشتركة للتصدير تشتمل على الوحدات الانتاجية ذات الكيان المستقل والادارة المستقلة ولتى تشترك معا فى المجموعة المشتركة للتصدير كوحدات مستقلة طبقا لاتفاقية خاصة وذلك لمدة طويلة نسبيا . ونتيجة لذلك فان المجموعات المشتركة التى تعمل لفترة مؤقتة لاتدخل ضمن تعريف المجموعة المشتركة ، وعلى سبيل المثال اذا اشتركت عدة وحدات انتاجية فى اقامة معرض مشترك فى احدى المناسبات فان ذلك لا يدخل ضمن تعريف المجموعة المشتركة للتصدير .

ويمكن القول بصفة عامة أن المجموعات المشتركة للتصدير تنشأ لتحقيق الأهداف التالية :

١ — زيادة الكفاية الانتاجية فى مجال التصدير .

٢ — فتح الأسواق الأجنبية وبصفة خاصة أمام المنتجات غير التقليدية .

٣ — تنويع الصادرات .

٤ — استقرار الصادرات .

٥ — زيادة الربحية فى مجال الصادرات .

٦ — مساعدة المنتجات الجديدة فى الدخول فى مجال التصدير .

٧ — مساعدة المنتجات القديمة فى الدخول فى النشاط التصديرى .

٨ — تنمية الوعى التصديرى لدى المنتجين .

مزايا المجموعات المشتركة للتصدير :

تبين الدراسة التى قام بها مركز التجارة الدولية (I.T.T.C.) عن هذه المجموعات التصديرية المشتركة أن هذه المجموعات توفر عددا من المزايا لكل من الدولة بصفة عامة أو لاعضاء المجموعة كل على حدة .

المزايا للدولة :

١ ـ زيادة حصيلة العملات الصعبة للدولة :

ومن الأمثلة على ذلك أن المجموعة المشتركة التى تسمى Intr ac ltd فى سنغافورة قد حققت فى عام ١٩٧٠ (أى بعد انشائها بثمانية عشر شهرا) رقما كبيرا فى مجال التصدير (٧ر٥ مليون دولار) • أى حوالى ١٪ من جملة حصيلة الصادرات هناك وواضح ضخامة هذا الانجاز خلال الفترة القصيرة المذكورة •

ومثال آخر من كينيا حيث استطاعت مجموعة مشتركة تصديرية أسسها بعض الأفراد وبعض الجمعيات التعاونية فى مجال تصدير الفواكه حيث تقوم هذه المجموعة بتصدير حوالى ٣٥٪ من جملة صادرات الفواكه •

٢ ـ توفير الخبرة الفنية Know-how :

حيث يسمح الحجم الكبير للعمليات التصديرية للمجموعة المشتركة فى مجال التصدير فى استخدام الخبرات •

٣ ـ تحسين أساليب الانتاج :

يساعد انشاء المجموعات المشتركة على تحسين أساليب الانتاج فى الزراعة أو الصناعة وذلك بهدف زيادة القدرة التصديرية والحصول على أفضل الأسعار فى الأسواق الخارجية •

٤ ـ المعاونة فى تنفيذ خطط التنمية الاقتصادية :

اذ أن مجموعات التصدير المشتركة تعتبر من أحسن منافذ التصدير لمجموعة كبيرة من السلع •

٥ ـ المساعدة فى انتاج السلع المتطورة :

يساعد تكوين المجموعات المشتركة للتصدير على أنتاج سلع متطورة عن طريق أمكانيات أعضاء المجموعة لانتاج السلع المتكاملة التى تصدر فى صفقة متكاملة Package deal.

٦ ـ امكانية تصدير الصفقات الكبيرة :

حيث يمكن لعدة مشروعات صغيرة الحجم من تنفيذ صفقة كبيرة من سلعة معينة لاحدى الدول الكبيرة •

٧ ـ امكان الحصول على مساعدة الاجهزة الحكومية :

اذ أن الهيئات الحكومية تجد قدرا من الصعوبة فى مساعدة المشروعات الصغيرة ولكنها تستطيع أن تفعل ذلك بسهولة اذا تكونت مجموعة من المشروعات الصغيرة .

ـ المزايا لاعضاء المجموعة :

١ ـ دخول الأسواق الجديدة .

٢ ـ التعامل مع عملاء جدد .

٣ ـ استقرار الدخل نتيجة القدرة على سرعة الحركة بين الأسواق المختلفة ، فاذا حدث انخفاض فى الطلب فى سوق أحدى البلدان فان المجموعة تستطيع أن تتحرك بسرعة وبسهولة الى سوق بلد أخرى .

٤ ـ تقليل التقلبات الموسمية فى النشاط ، حيث يمكن للمجموعة أن تزيد صادراتها الى بلد معين خلال موسم معين ثم تتجه الى دونة أخرى فى نفس الموسم الذى يختلف من منطقة لأخرى .

٥ ـ أنخفاض تكلفة الوحدة المنتجة عن طريق زيادة حجم الانتاج أو التخصص فى انتاج سلعة معينة .

٦ ـ زيادة هامش الربح عن طريق الحصول على أسعار أفضل بسبب انخفاض تكلفة الوحدة المنتجة وثانيا بسبب التصدير الى أسواق البلاد المتقدمة حيث مستوى أسعار السائدة يكون أعلى من مستوى الأسعار السائدة فى البلاد النامية .

٧ ـ الاستفادة من الخبرة الفنية الأجنبية نتيجة الاحتكاك مع أسواق البلاد الأجنبية .

٨ ـ الحصول على مكانة أكبر فى الصناعة .

٩ ـ تخفيض التكاليف غير المباشرة حيث يشترك اعضاء المجموعة فى أقتسام التكاليف المباشرة مثل ادارة مكتب التصدير وتكاليف بحوث التسويق وغيرها .

١٠ ـ تعتبر المجموعات المشتركة بديلا أفضل لوكلاء التصدير .

الصعوبات التى تعترض انشاء المجموعات المشتركة للتصدير :

١ ــ صعوبة الحصول على التمويل اللازم لادارة النشاط .

٢ ــ الشعور بانقضاء استقلال المنظمات الأعضاء .

٣ ــ التدخل والمنافسة بين خطوط منتجات الأعضاء .

٤ ــ التباين بين حجم المشروعات أعضاء المجموعة .

٥ ــ احتمالات التغير فى عضوية المجموعة .

دور الأجهزة الحكومية فى انشاء المجموعات المشتركة للتصدير :

أثبتت الدراسات التى قام بها معهد التجارة الدولية فى جنيف أن تكوين المجموعات التصديرية المشتركة فى البلاد النامية يحتاج الى تعضيد من جانب الأجهزة الحكومية وبالذات من جهاز تنمية الصادرات وجهاز التصميمات الصناعية ، ومن أهم المساعدات التى يمكن أن يقدمها الجهاز الحكومى ما يلى :

١ ــ تطوير المنتجات .

٢ ــ تجميع المعلومات .

٣ ــ تحديد الأسواق التى يمكن تسويق السلع بها .

٤ ــ تسهيل الحصول على تراخيص الاستيراد .

٥ ــ تسهيل الحصول على المواد الأولية والأجزاء المختلفة .

٦ ــ الترويج لانشاء المجموعات المشتركة للتصدير بين المنتجين والعمل على تكوينها .

٧ ــ تقديم المساعدات المالية للمجموعات التصديرية فى صورة منح أو تمويل أو حوافز مالية لتنمية الصادرات أو تغطية بعض النفقات أو الاعفاء من بعض الضرائب أو تطبيق نظام الأسعار المتعددة لسعر الصرف ومراقبة الجودة .

٨ ــ تقديم بعض الخدمات مثل الأشتراك فى المعارض والأسواق الدولية ، وتوفير الائتمان والتأمين ضد أخطار الائتمان التصديرى .

٩ ــ اصدار تشريع لتحديد الاطار القانونى للمجموعات التصديرية ،

وبتضمن ذلك التعريف القـانونى للمجموعة ، وقصر تكوين المجموعات التصديرية على المنظمات الوطنية والسلع المنتجة محليا ما أمكن ، وحق هذه المجموعات فى الاعفاءات الضريبية ، والحد الأقصى لنصيب كل عضو فى ملكية المجموعة أو السيطرة عليها ، وتحـديد النشاط الذى تمارسـه فى التصدير فقط وليس فى مجال الاستيراد أو التوزيع الداخلى .

امثلة من المجموعات المشتركة للتصدير :

نورد فيما يلى أمثلة لبعض المجموعات التصديرية المشتركة فى البلاد المختلفة :

١ — Vino Argentina .

وهى مجموعة تصديرية تكونت فى الأرجنتين عام ١٩٦٧ لتصـدير النبيذ .

٢ — Indian Consortuim For Power Progect, ltd.

وهى مجموعة تصديرية أنشئت فى الهند فى عام ١٩٧٠ وتتكون من خمسة مشروعات لانشاء محطات توليد الكهرباء التى يتم التعاقد عليها بنظـام تسليم المفتاح Turnkey والتى تتكون فى حقيقتها من عـدة قطاعـات كبيرة ويفضل العملاء التعاقد مع مورد واحد على توريدها وتركيبها .

٣ — Con sexport وهى مجموعة مشتركة لتصدير ملابس السيدات تأسست فى كولومبيا عام ١٩٧٠ وتتكون من ١٨ مشروع .

٤ — Consorcio de Exporta dores Metalurgi, cos (Comexport) .

وهى مجموعة مشتركة للتصدير تكونت عام ١٩٦٩ فى كولومبيا من ستة مشروعات لانتاج المعدات الميكانيكية الهندسية .

٥ — Horlicultural Co-operative Union (HCU)

وهى مجموعة مشتركة لتصدير الفواكه أنشئت فى كينا عام ١٩٦٧ ويبلغ أعضاء هذه المجموعة ٢٨٠ فلاحا .

٦ — Brazilian Export group for Automobile Companics.

وهى مجموعة تصديرية أنشئت فى البرازيل من ٤٧ مؤسسة لانتاج الاجزاء اللازمة لصناعة السيارات بغرض تنمية صادراتها الى خارج البرازيل .

رابعا : دور التمثيل التجارى الرسمى فى تنمية الصادرات :

يمكن تحديد وظيفة الممثل التجارى الرسمى فى أربعة مجالات أساسية (١) .

١ ـ اكتشاف أسواق لبعض المنتجات المحددة ودراستها واكتشاف الفرص التجارية لها .

٢ ـ الالمام بالقيود والعوائق ، مثل التعريفة الجمركية والحصص ونظام الأفضليات وقيود الحجر الصحى التى تعترض تسويق هذه المنتجات .

٣ ـ الالمام بخدمات الشحن وأجور النقل البحرى وشروط التمويل وغيرها من الموضوعات المتصلة بالعمليات التجارية .

٤ ـ العمل على دخول السوق عن طريق عدد من الوسائل مثل الاشتراك فى المعارض ، وتنظيم العروض التجارية ومساعدة الزوار الوطنيين من رجال الأعمال والوفود التجارية ، والقاء الأحاديث العامة وعقد المؤتمرات الصحفية وتنظيم برامج العلاقات العامة ، وتوفير البيانات والمعلومات التجارية ، ومساعدة رجال الأعمال المحليين فى حل المشاكل التجارية .

وتتوقف فاعلية الممثل التجارى على مدى كفاءة الجانب الخاص بالمعلومات وتوفيرها فى الوقت المناسب وتحليلها واخطار رجال الأعمال الوطنيين بها . وهذا بدوره يتوقف على وسائل الاتصال المستخدمة .

ويستخدم الممثلون التجاريون الوسائل المختلفة فى القيام بأعباء وظيفتهم نذكر منها ما يلى :

١ ـ زيارة رجال الأعمال والهيئات التجارية المحلية وتوطيد الصلات معهم .

٢ ـ دعوة رجال الأعمال واقامة حفلات الاستقبال وغيرها لهم .

٣ ـ والسفر داخل أنحاء البلد المضيفة والتنقل بين مدنها للتعرف على مراكز النشاط التجارى منها .

---

(1) ITC. UNCTAD-GATT, Official Commrecial Representation Abroad, Geneve, 1963.

٤ ــ زيارة وطنه كل فترة للتعرف على أوجه النشاط الجديدة .

٥ ــ ارسال التقارير الدورية الى الوزارة التابع لها .

٦ ــ حفظ الوثائق والمعلومات عن بلده .

٧ ــ الرد على الاستفسارات الواردة اليه من بلده .

٨ ــ اختيار الوكلاء المحليين لتوزيع منتجات الشركات الوطنية .

٩ ــ الرد على استشارات رجال الأعمال المحليين .

١٠ ــ متابعة المناقصات الخاصة بتوريد الأصناف ومقايسات الأعمال واخطار الجهات المختصة فى بلده عنها .

١١ ــ اعداد الدراسات المسحية عن البلد التى يعمل بها .

١٢ ــ القيام بالدراسات السلعية والمكتبية والميدانية .

١٣ ــ الاعلان والنشر عن السلع الوطنية بوسائل النشر المختلفة من صحافة واعلان .

١٤ ــ اقامة العلاقات مع رجال الصحافة عن طريق اصدار النشرات الصحفية وعقد المؤتمرات واقامة حفلات للاستقبال .

١٥ ــ تنظيم العروض بمحال التجزئة للسلع الوطنية .

١٦ ــ اقتراح ارسال الوفود التجارية ومساعدة الوفود فى أعمالها .

١٧ ــ دعوة الوفود التجارية الأجنبية لزيارة البلد التابع له .

١٨ ــ العمل على حسم المنازعات التجارية .

ومن الواجب على الممثل التجارى الالمام باللغات الأجنبية وقواعد البروتوكول .

التمثيل التجارى الرسمى فى مصر :

والتمثل التجارى فى مصر يتبع وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية وله سلك وظيفى خاص به ، ويعمل فى الخارج من خلال السفارات المصرية بالخارج ، وقد وصل عدد مكاتب التمثيل التجارى عام ١٩٦٤ الى ٦٤ مكتبا ، على أنه فى ذلك العام رأت الحكومة تخفيض عدد المكاتب فى الخارج

إلى ٢١ مكتبا كجزء من برنامج الحكومة لضبط النفقات ، ثم عادت الحكومة بعد ذلك إلى إعادة فتح المكاتب ، وبلغ عدد المكاتب فى عام ١٩٨٧ « ٥٠ مكتبا » موزعين على الوجه التالى :

دول غرب أوربا :

١ - روما
٢ - جنيف .
٣ - برن .
٤ - لنـدن .
٥ - أنقـرة .
٦ - لاهـاى .
٧ - فيينـا .
٨ - كوبنهاجن .
٩ - هلسنكى .
١٠ - استكهلم .
١١ - مدريد .
١٢ - بـون .
١٣ - بروكسل .
١٤ - أثينـا .
١٥ - باريس .
١٦ - اسطنبول .

الدول العـربية :

١ - جـدة .
٢ - الكويت .
٣ - أبو ظبى .
٤ - مقديشيو .
٥ - الخـرطوم .
٦ - الرباط .
٧ - بغـداد .
٨ - مسقط .
٩ - عمـان .
١٠ - بيروت .
١١ - تونس .

دول الامريكتين :

١ ـ واشنجتن .
٢ ـ نيويورك .
٣ ـ بيونس ايرس .
٤ ـ أوتاوا .
٥ ـ المكسيك .
٦ ـ البرازيل .

دول آسيا واستراليا واليابان :

١ ـ طوكيو .
٢ ـ هونج كونج .
٣ ـ بكين .
٤ ـ كانبرا .
٥ ـ كولومبو .
٦ ـ جاكارتا .
٧ ـ دكا .
٨ ـ نيودلهى .
٩ ـ سنغافورة .

دول شرق اوربا :

١ ـ بودابست .
٢ ـ بوخارست .
٣ ـ وارسو .
٤ ـ موسكو .
٥ ـ بلجراد .
٦ ـ برلين .
٧ ـ براج .

دول افريقية :

١ ـ لوزاكا .

٢ ـ اديس أبابا .

٣ ـ كمبالا .

٤ نيروبى .

٥ ـ كنشاسا .

وتبين احدى الدراسات التى أعدها جهاز التمثيل التجارى بوزارة الاقتصادى أنه يمكن حصر أعمال التمثيل التجارى فى أربعة مجالات رئيسية:

١ ـ مجال تنمية العلاقات التجارية بين مصر والعالم عن طريق اللجان التجارية المشتركة وتوقيع اتفاقيات التجارة وتيسير مهمة الوفود التجارية والجهود المتصلة لترويج الصادرات المصرية بالاضافة الى المجهودات الترويجية لتجارتنا الخارجية مثل الاعلان للاشتراك فى المعارض والاسواق الدولية واقامة أسابيع مصرية للمنتجات المصرية وتوفير البيانات والمساعدة فى تدبير التمويل الخاص ببعض العمليات .

٢ ـ مجال تطوير وتدعيم برامج التعاون الاقتصادى مع الدول الأجنبية بين طريق اتفاقات التعاون الاقتصادى والفنى مع الدول الأجنبية .

. ٣ ـ الترويج لمجال استثمار رءوس الأموال الأجنبية فى مصر عن طريق عقد الندولت فى أهم مراكز وأسواق المال العالمية .

٤ ـ مجال رعاية مصالح مصر فى المنظمات الدولية عن طريق تمثيل مصر فى حوار الشمال والجنوب والمفاوضات التجارية فى اطار الجات مثل جولة طوكيو وكذلك تمثيل مصر فى الاتفاقات السلعية الدولية والاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية واللجان الاقتصادية الاقليمية للأمم المتحدة ويمثل مصر فى التكتلات الاقتصادية مثل السوق الأوربية المشتركة .

---

(١) التمثيل التجارى وزارة الاقتصاد : مذكرة عن دور التمثيل .

خامسا : الوفود التجارية (١)

تلعب الوفود التجارية دورا هاما فى تنشيط التجارة الخارجية بين الدول ، وهى تعبر عن الرغبة القوية فى زيادة حجم التبادل التجارى بين البلدين البلد المضيف والبلد الزائر ، ويمكن النظر الى ارسال الوفود التجارية من عدة زوايا فهى تهدف الى تدعيم الصداقة والعلاقات بين البلاد ، وتهدف الى دراسة الأسواق واحتياجات العملاء ، كما تهدف الى عقد الاتفاقيات الثنائية ، ويتوقف تحقيق الوفود التجارية لأهدافها على تنظيم هذه الوفود .

أنواع الوفود :

وبصفة عامة يمكن تقسيم الوفود التجارية الى :

١ ـ وفود حكومية .

٢ ـ وفود خاصة تحت رعاية الحكومة .

٣ ـ وفود خاصة بدون رعاية الحكومة .

ويقصد بالوفود الحكومية التى تنظمها وزارة التجارة الخارجية أو الادارة الخارجية العامة للتجارة الخارجية ، أو أى جهاز حكومى آخر من أجهزة تنمية التجارة الخارجية ، ويتم تشكيلها من المسئولين عن أجهزة التجارة الخارجية .

ويختلف نمط تمويل هذه الوفود من بلد لآخر . فحكومة استراليا تقوم بتمويل مصاريف رئيس الوفد ومديره ، وتختار الرئيس عادة من بين كبار رجال الأعمال ، أما المدير فيختار من بين كبار العاملين فى وزارة التجارة الخارجية ،وعادة يعين أحد موظفى الوزارة للعمل كسكرتير للوفد لمعاونة المدير اذا كان حجم الوفد كبيرا نسبيا أى يزيد عن ٢٥ عضوا . أما الحكومة البلجيكية فتقوم فقط بتحمل مصاريف الموظفين الرسميين المصاحبين للوفد، أما بقية الأعضاء فيتحملون تكاليف سفرهم .

أما الوفود الخاصة فيقصد بها الوفود التى تتشكل من الهيئات الآتية :

١ ـ الغرف التجارية والغرف الصناعية .

٢ ـ مجالس التصدير .

---

(1) I.T.C. UNCATAD - GATI Official Commercial Representation Abroad, Geneve, 1973.

٣ ـ قطاعات التصدير .

٤ ـ اتحادات التجارة والصناعة .

٥ ـ الهيئات الاقتصادية المحلية مثل البنوك وشركات الطيران وغيرها .

ويختلف أسلوب الحكومات من ناحية تقديم المساعدات المالية لهذه الوفود ، ففى بريطانيا مثلا تقوم الحكومة بسداد ٥٠٪ من النفقات اذا كان مجلس التجارة (وزارة التجارة) قد وافق على سفرها ، ويتم السداد طبقا للفواتير المقدمة من الوفد بعد عودته ، وتشمل النفقات التى تقوم الحكومة بسدادها البنود الآتية :

١ ـ مصروفات السفر بالطائرة بالدرجة السياحية .

٢ ـ نفقات استخراج تأشيرات الدخول .

٣ ـ الرسوم التى تحصل بالمطارات .

٤ ـ مصروفات السفر الداخلية مثل أجور الأتوبيسات والقطارات والسيارات المستأجرة والتاكسيات وأجور المترجمين وأجور الحمالين بالمطارات .

٥ ـ نفقات الاقامة .

أما البنود الأخرى فلا تتحملها الحكومة .

وبالاضافة الى ذلك قد يتم تنظيم الوفد التجارى بواسطة القطاع الخاص دون أى صلة مع الجهاز الحكومى .

اشكال الوفود التجارية :

هنالك نوعان من الوفود التجارية ، النوع الاول الوفود القطاعية أى التى تمثل قطاعا أو صناعة معينة ، والنوع الثانى الوفود العامة وهى تمثل أكثر من قطاع أو أكثر من صناعة .

اهداف الوفود التجارية :

يمكن تقسيم الوفود من ناحية الهدف الى :

١ ـ وفود ذات نفع خاص .

٢ ـ وفود ذات نفع عام .

ويقصد بالنوع الأول الوفود التى تعود بالنفع على أعضائها فقط . أما النوع الثانى فيعود بالنفع على كل المؤسسات التجارية فى البلد أو فى منطقة معينة أو فى صناعة معينة .

ومعظم الوفود التجارية من النوع المباشر ، ويعاب على هذه الوفود بأن تمثيلها يقتصر على عدد محدود من المؤسسات التجارية .

أما النوع الثانى أى غير المباشر فيفيد كل القطاع سواء المشترك فى الوفد أم غير المشترك ، وفى بعض البلاد مثل بلجيكا يستخدم النوع غير المباشر كتمهيد لارسال وفد تجارى مباشر بعد ذلك .

وفود الاستيراد والوفود التجارية :

يقصد بالوفد التجارى الوفد الذى يهدف الى زيادة الصادرات ومع ذلك فقد يكون هدف الوفد التجارى زيادة الصادرات والواردات معا .

تنظيم الوفود التجارية :

يتوقف نجاح الوفود التجارية على درجة تنظيمها وهذا يتضمن العديد من النقاط التى يجب مراعاتها :

١ ـ التخطيط الزمنى : ويقصد به ضرورة وضع خطة البعثة قبل سفرها بوقت كاف .(سنة فى المتوسط) ، وذلك حتى يمكن توفير البيانات اللازمة واتخاذ الإجراءات اللازمة لسفر البعثة .

٢ ـ تحديد عدد الوفود ، وهذا بطبيعة الحال يتوقف على مقدار التمويل المتاح ، وعلى رغبة المسئولين عن أجهزة التجارة ، وعلى نوع الأجهزة المشتركة ، فمثلا يميل العدد الى الزيادة فى حالة الغرف التجارية ، وفى فرنسا يصل عدد الوفود التى ينظمها مركز تنمية الصادرات مابين ٢٠ ـ ٢٥ وفدا سنويا .

أما الوفود التى ينظمها معهد التجارة الخارجية فى ايطاليا فيصل عدد الوفود الى ١٢ ـ ١٥ وفدا سنويا ، وفى انجلترا وصل عدد الوفود الى ٨٨ وفدا عام ١٩٦٦ . أما الولايات المتحدة فتبلغ عدد الوفود التجارية الحكومية بها عشرة وفود فى المتوسط وذلك منذ ١٩٥٤ ، وبلغ عدد وفود القطاع الخاص ١٦ وفدا فى السنة منذ عام ١٩٦٢ .

٣ ـ عدد البلاد التى يزورها الوفد :

يتوقف عدد البلاد التى تزورها الوفود التجارية على مساحة الدولة وعدد المدن الهامة بها ، وحجم التجارة ، وعدد الأجهزة العاملة فى مجال التجارة الخارجية ، وكذلك يتوقف ذلك على الوقت الذى يستطيع أعضاء الوفد قضاءه خارج بلدهم بعيدا عن مكاتبهم .

٤ ـ تحديد موعد السفر .

يجب تحديد موعد السفر بحيث لاتتداخل الأعياد والعطلات الرسمية فى البلد المضيفة خلال فترة زيادة الوفد ،ويحسن الاتصال بالممثلين التجاريين لمعرفة هذه العطلات والأعياد .

٥ ـ الحصول على موافقة الحكومة المضيفة .

٦ ـ الاتصال بحكومة الدولة المضيفة وذلك قبل السفر بوقت كاف للتأكد من عدم وجود أية موانع لعمل الزيارة ، وبطبيعة الحال فان مثل هذا الاجراء يعتبر ضرورة فى حالة الوفود الحكومية .

٧ ـ الاعداد الكافى لسفر الوفد . ويتضمن ذلك الاعلان عن سفر الوفد لكل الجهات المعنية وحثها على الاشتراك ، ويدخل فى ذلك النشر فى وسائل النشر المختلفة ، كذلك يدخل فى ذلك اختيار أعضاء الوفد بما فى ذلك اختيار الرئيس والسكرتير والموظفين الكتابيين وغيرهم ، ويكون الرئيس من موظفى الحكومة اذا كانت الحكومة هى المنظمة للوفد ، وبالنسبة لعضوية الوفد فبالاضافة الى الأعضاء الممثلين للمؤسسات التجارية فمن المعتاد أن يضم الوفد أيضا عددا من الأفراد للاستفادة من خبرتهم وذلك مثل رجال البنوك وأساتذة الجامعات والعلماء الذين يقومون باجراء الدراسات المختلفة فى البلد المضيف .

وبالنسبة لعدد الأعضاء ففى حالة الوفود غير المباشرة يبلغ عدد الأعضاء حوالى ثمانية أعضاء باعتبار أن كل عضو يمثل قطاع معين ، وتأخذ وزارة التجارة فى أسبانيا بهذا الأسلوب ، أما مركز التجارة الخارجية بفرنسا فيبلغ عدد أعضاء الوفود التى يشكلها حوالى ١٠ فى المتوسط وقد تبين من الخبرة أن الحد الأقصى للعضوية هو ٣٥ عضوا ، وبطبيعة الحال يجب أن يتوفر فى أعضاء الوفد الالمام بلغة البلد المضيف أو على الأقل الالمام باللغة

الانجليزية أو الفرنسية ، وبعد الانتهاء من تشكيل الوفد يجب أن يصدر قرار من الوزير أو رئيس الجهاز المختص بالتجارة الخارجية بذلك .

وفضلا عما تقدم فمن الضرورى اعداد استقصاء يساعد أعضاء الوفد فى دراستهم فى البلد المضيف ، ويتضمن الاستقصاء عددا من الأسئلة تدور حول النقاط الآتية :

١ ــ بيانات عن الموظف الذى تتم مقابلته :

اسم الشركة ــ العنوان ــ رقم التليفون ــ رقم التلكس ــ اسم الموظف ووظيفته فى الشركة .

٢ ــ بيانات عن الشركة :

حجم الأعمال ــ المنتجات الرئيسية واستخداماتها ــ مناطق التوزيع طرق السداد وغيرها .

٨ ــ اعداد المواد الاعلامية .

ويتضمن ذلك نشرة أو أكثر عن الوفد ومهمته وهدفه وعضويته كذلك النشرات الصحفية والتسجيلات الاذاعية والكتالوجات .

٩ ــ تحديد خط سير الوفد فى البلد المضيفة .

١٠ ــ عقد اجتماع لأعضاء الوفد قبل السفر بعدة أيام للتشاور وتنسيق العمل .

١١ ــ استكمال اجراءات السفر المختلفة كحجز التذاكر واستخراج التأشيرات وتحويل العملات وحجز الفنادق وغيرها .

١٢ ــ من المعتاد ارسال أحد أعضاء الوفد قبل سفر الوفد بعدة أيام يطلق على هذا الرجل باللغة الانجليزية Advance Man وذلك لتمهيد الطريق أمام الوفد عند وصوله والاطمئنان على كل الترتيبات كالفنادق وتحديد مواعيد المقابلات وغيرها واختيار مقر عمل الوفد .

١٣ ــ اعداد تقرير عن زيارة الوفد .

١٤ ــ متابعة ما تم الاتفاق عليه مع الوفد .

الوفود القادمة للشراء :

تعتبر الوفود القادمة للشراء من الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات ويقصد بذلك اخطار المشترى الى البلد المصدر بدلا من ذهاب البائع الى البلد المستورد .

ويحقق هذا النظام عددا من المزايا منها :

١ ـ اتاحة الفرصة للمشترى لمشاهدة المجموعة السلعية الكاملة للمنتج .

٢ ـ اتاحة الفرصة للمشترى لمشاهدة أماكن الانتاج وأساليب الانتاج مما يكون له أثر كبير فى قرار الشراء .

وفى معظم الأحوال يتكون الوفد من المشترين المهتمين بمنتجات صناعة واحدة ، وبطبيعة الحال فان الغرض من مثل هذه الوفود هو اجراء عمليات بيع مباشرة ، ومع ذلك فمن الممكن أن يكون ضمن الوفود واحد أو أكثر من مندوبى المجلات الفنية المتخصصة .

وبصفة عامة ينطبق على هذه الوفود المبادىء العامة لتنظيم الوفود التجارية الخارجية .

سادسا : بحوث التسويق (١) :

تعتبر بحوث التسويق الأساس الذى تبنى عليه سياسات التصدير المختلفة لامكان الدخول فى سوق معينة والحصول على تصيب كاف منه ، وتتضمن بحوث التسويق دراسة السوق أيضا Market Research . ويقصد بذلك دراسة العوامل التى تؤثر فى مبيعات سلعة معينة فى سوق معينة ، وبعبارة أخرى فان دراسة السوق هى دراسة كمية ونوعية للسوق ، وبمعنى آخر هى دراسة المستهلك والكميات المطلوبة واتجاهات الأسعار وشكل المنافسة الموجودة فى السوق .

ونظرا لوجود مقرر علمى مستقل لبحوث التسويق فاننا سوف نقتصر هنا على الكلام على بعض العموميات .

ويمكن القول بصفة عامة أن أسلوب بحوث التسويق الداخلى لا يختلف

---

(1) I.T.C. Export Marketing Research

كثيرا عن بحوث تسويق الصادرات ، غير أنه من الناحية الأخرى هنالك بعض الخصائص المميزة لبحوث تسويق الصادرات منها أن بحوث تسويق الصادرات تتكلف كثيرا ، ولهذا فهذه البحوث تأخذ شكل البحوث المكتبية بدرجة كبيرة ، ومن ناحية أخرى تميل بحوث تسويق التصدير الى دراسة عدة بلاد كمجموعة واحدة . كذلك نرى أن بحوث تسويق الصادرات تعطى وزنا كبيرا لدراسة موضوع النقل من مكان الشحن الى مكان الوصول . كما أنها تعطى الاهتمام بدراسة منافذ التوزيع وبصفة خاصة فى حالة السلع الاستهلاكية .

ونعرض فيما يلى لبعض النقاط ذات الأهمية الخاصة فى بحوث التسويق .

اختيار وكالات بحوث التسويق :

الخطوة الأولى فى اجراء بحوث تسويق الصادرات هو اختيار أحد وكالات بحوث التسويق فى البلاد الأجنبية للقيام بالبحث المطلوب . وفى البلاد المتقدمة يوجد كتيبات بمثابة دليل Directory تشتمل على أسماء المشتغلين فى المهنة . كما أن الجمعية البريطانية لدراسة السوق قد انتهت من اعداد دليل دولى لوكالات بحوث التسويق .

ومن الممكن أيضا الحصول على أسماء الوكالات من الجمعيات العلمية للتسويق . أو بحوث التسويق الموجودة فى بلد المصدر أو فى البلاد الأجنبية والخطوة الثانية هو اختيار أحدى الوكالات والاتصال بها لعمل دراسة مبدئية عن المشكلة وتحديد أتعاب الوكالة . وهنا يجدر بنا أن نوجه النظر الى عدم استبعاد احدى الوكالات على أساس ارتفاع قيمة اتعابها .

دور وزارة التجارة والتمثيل التجارى فى بحوث التسويق :

لاشك أن العاملين فى كل من وزارة التجارة فى بلد المصدر وكذلك العاملين فى البعثات التجارية لهذه البلد والمقيمين فى الخارج يمكنهم تقديم الكثير من المعلومات اللازمة لبحوث التسويق .

كذلك يمكن اللجوء إلى مؤسسات التجارية ومكاتب البيع المشترك والغرف التجارية ومعاهد التجارة الخارجية أو كليات التجارة للحصول على الكثير من المعلومات .

كما يمكن الاعتماد على المجلات التجارية المتخصصة للحصول على الكثير من المعلومات .

تحليل المعلومات :

هنالك عدد من النقاط الجديرة بالدراسة منها :

١ ـ دراسة البضاعة المعاد تصديرها للخارج للتعرف على ما اذا كانت البلد تؤدى دور الوسيط أو المستهلك النهائى للسلعة .

٢ ـ حساب النسب المئوية للتغير فى الصادرات والواردات سنة بعد أخرى .

٣ ـ حساب النسب المئوية للتغيرات فى حصص الدول المصدرة .

٤ ـ دراسة العوامل المؤثرة فى الانتاج .

٥ ـ دراسة العوائق أو القيود على الاستيراد فى البلاد الأجنبية وذلك من نواحى متعددة مثل :

- ضرورة الحصول على تراخيص استيراد .
- حصص الاستيراد .
- التعريفة الجمركية .
- الرقابة على النقد الأجنبى .
- الاجراءات الجمركية المختلفة .
- الدراسة الكمية للطلب .
- الدراسة الوصفية للطلب .

ويدخل فى ذلك ـ دراسة عادات الاستهلاك ـ شروط الدفع ـ طرق تحديد الأسعار ـ منافذ التوزيع ـ اجراءات المناقصات ـ الاعلان ـ وسائل وأساليب النقل البحرى ـ المنافسة .

بعض الهيئات العاملة فى بحوث التجارة الخارجية :

هنالك عدد من الهيئات التى تعمل فى بحوث التجارة الخارجية نذكر منهـــا :

١ــ المعهد الهندى للتجارة الخارجية .

٢ ــ الاتحاد القومى للجمعيات والهيئات الخاصة بالتجارة الخارجية فى باريس .

Federation Nationale des Syndicats des Sociétés de Commerce Exterieur.

٣ ــ المركز الايطالى لدراسة العلاقات الاقتصادية الدولية والأسواق .

٤ ــ جماعة بحوث الصادرات البريطانية .

Export Research Group (E.R.G.)

ونورد فيما يلى نموذج اطار لدراسة السوق ونموذج اطار لدراسة السلعة نقلا عن البحث الذى أعدته منظمة الجات عن بحوث التسويق فى مجال الصادرات .

اطار لدراسة السوق

الذى أعدته منظمة الجات

القسم الأول

معلومات عامة

اولا ـ البلد والسكان :

الجغرافيا الاقتصادية :

١ ـ المســاحة .

٢ ـ الســكان .

٣ ـ اللغــة .

٤ ـ أهم المناطق الصناعية والتجارية .

٥ ـ المناخ والتضاريس .

نظام الحــكم :

١ ـ النظام الدستورى .

٢ ـ سلطات الحكومة .

٣ ـ النواحى السياسية .

٤ ـ السياسات الاقتصادية والاجتماعية .

ثانيا ـ المعلومات الاقتصادية :

المؤشرات الاقتصادية :

١ ـ العملة الوطنية وسعر الصرف .

٢ ـ ميزان المدفوعات ، احتياطيات العملة ، الدين العام .

٣ ـ الناتج القومى .

٤ ـ الدخل القومى ومتوسط دخل الفرد .

٥ ـ أسعار الجملة والتجزئة .

الهيكل الاقتصادى الحالى :

١ — توزيع العمالة .

٢ — الصناعات الرئيسية .

خطط التنمية الاقتصادية :

١ — قيمة الاستثمارات .

٢ — توزيع الاستثمارات بين القطاعات .

سياسة الاستثمارات الخارجية :

الموازنة العامة .

النقل والمواصلات :

البحـرى :

١ — أهم الموانى والتسهيلات المتاحة فيها .

٢ — خدمات النقل البحرى .

الجـوى :

١ — أهم الموانئ الدولية .

٢ — أهم الموانى الداخلية .

٣ — حجم النقل الجوى بالطن .

٤ — خدمات النقل الجوى .

البرى :

١ — أطوال الطرق .

٢ — عدد السيارات والأتوبيسات واللوريات .

السكك الحديدية :

١ — أطوال الطرق الحديدية .

٢ — الحمـولة المنقولة .

حجم التجارة الخارجية :

— جملة الصادرات والواردات .

ـ الميزان التجارى .

ـ تقسيم الواردات بحسب مصادر التمويل .

اهم الصادرات :

ـ السلع وقيمتها .

ـ البلاد المستوردة والقيمة .

اهم الواردات :

ـ السلع والقيمة .

ـ الدول المصدرة والقيمة .

التجارة مع الدولة :

ـ الصادرات .

ـ الواردات .

القسم الثانى

اسلوب التعامل

سياسة الاستيراد :

العضوية فى اتحادات جمركية ـ وجود مناطق حرة ـ العضوية فى الجات ... الخ .

تراخيص الاستيراد :

ـ أنواع التراخيص .

ـ أسس منح تراخيص الاستيراد .

ـ اجراءات الاستيراد .

نظام التعريفة الجمركية على الاستيراد :

١ ـ نظام التصنيف الجمركى .

٢ ـ التعريفة .

٣ ــ أسس التقويم .

٤ ــ استخدام الموانى الحرة والمخازن الجمركية .

٥ ــ التظلم .

٦ ــ العينات التجارية والمواد الاعلانية والطرود البريدية .

الانظمة الاخرى المتعلقة بالتجارة الخارجية :

ــ نظام الرقابة على النقد .

ــ اجراءات الصحة والحجر البيطرى .

ــ نظام التعبئة .

ــ الضرائب .

ــ المقاطعة .

ــ المستندات المطلوبة .

القسم الثالث

عوامل تسويقية عامة

١ ــ نظام الاستيراد والتوزيع .

٢ ــ أهم القطاعات المشترية .

٣ ــ الظروف فى السوق .

٤ ــ اتجاهات المنافسة .

٥ ــ طرق تحديد الأسعار والسداد .

٦ ــ الخلافات والتحكيم .

معلومات اخرى :

ــ المواصفات المستعملة .

ــ الأوزان ــ المقاييس ــ التيار الكهربائى .

- الصناعات الرئيسية وانتاجها •
- المؤسسات الصناعية والتجارية •
- مؤسسات الاعلان والنشر •

البيوت الاستشارية فى :

بحوث التسويق ـ الترويج ـ الاعلان •

- أهم بيوت الاستايرد •
- أهم البنوك •
- أهم الخطوط الملاحية •
- أهم الخطوط الجوية •
- أهم الوزارات المختصة بالتجارة وأقسامها •
- المناطق الحرة •
- أهم الأجهزة المستوردة •

اطار لدراسة سوق سلعة

الذى أعدته منظمة الجات

اولا : تلخيص ونتائج الدراسة :

١ ــ وصف السلعة .

٢ ــ الهدف من الدراسة ومجالها .

٣ ــ حجم السوق واتجاهاته .

٤ ــ نظم التعامل .

٥ ــ الفرص المتاحة .

٦ ــ التوصيات .

ثانيا ــ الاستيراد :

ــ اجمالى الاستيراد .

ــ الاستيراد من الوطن .

ــ الاستيراد من أهم مصادر الاستيراد الأخرى .

ــ النسبة المئوية للتغير على مدى خمس سنوات .

الانتاج المحلى :

ــ الانتاج المحلى كمية وقيمة .

ــ أهم مراكز الانتاج .

ــ أهم المنتجين وحصة كل منهم .

ــ أهم الاتجاهات فى مجال تنظيم هيكل الصناعة . مثل : الاندماجات ــ التكامل الأفقى .

عوامل الانتاج :

ــ أهم مصادر المواد الخام ومدى كفايتها .

ــ العمالة ومدى توفرها .

ــ تكلفة هذه العوامل مقارنا بتكلفتها فى الوطن .

الاستهلاك :

ـ الانتاج ـ الاستيراد ـ التصدير .

ـ معدل الزيادة السنوية .

ـ النسبة المئوية للاستهلاك من الانتاج المحلى والنسبة المئوية للاستهلاك من الاستيراد .

القدرة على الدخول فى السوق :

ـ العلاقات التجارية مع البلاد الأخرى .

ـ العوامل السياسية التى قد تؤثر فى العلاقات التجارية .

ـ السياسة التجارية الحالية .

ـ القيود الكمية على الواردات .

ـ التعريفة الجمركية .

ـ القيود الادارية المختلفة .

دراسة الطلب:

ـ مواصفات أنواع السلع الرئيسية .

وأهم العلاقات التجارية .

ـ المقارنة بين السلع المنتجة محليا والسلع المستوردة .

ـ أهم صفات المستهلك أو المستخدم للسلعة .

الأسعار :

ـ أسعار السلع المحلية وأسعار السلع المستوردة .

سابعا : الاعفاء من الرسوم الجمركية على الواردات بقصد إعادة التصدير :

والمفروض أن الرسوم الجمركية على الواردات تفرض على جميع السلع بمجرد دخولها حدود البلد ، غير أن هناك استثناءات لهذا المبدأ ، ويندرج تحت ذلك :

أ) نظام البضاعة العابرة (بضاعة الترانسيت) .

ب) نظام السماح المؤقت .
جـ) نظام رد الرسوم (الدروباك) .
د) نظام المناطق أو الموانى الحرة .

أ- **والمقصود بالبضاعة العابرة (بضائع الترانسيت)** ، البضائع التى تمر فقط بالبلد وتبقى بها فترة زمنية محددة ثم تصدر بعدها إلى الخارج وذلك دون أن يدخل عليها أى تغيير سواء من ناحية الجوهر أو من ناحية الشكل ، وتبقى هذه البضاعة فى مخازن تحت رقابة الجهاز الجمركى بالدول طوال فترة وجودها .

ب) **أما نظام السماح المؤقت** ، فيقصد به ادخال بضائع مستوردة إلى بلد ما ، بهدف أجراء بعض العمليات الصناعية عليها ثم إعادة تصديرها للخارج وذلك خلال فترة زمنية محدودة ، فإذا انقضت هذه الفترة الزمنية ولم يعاد تصديرها يدفع عنها الرسوم الجمركية ، ويطبق هذا النظام لتشجيع المنتجين على اجراء بعض العمليات الصناعية فى بلد ما ، وما ينتج عن ذلك من استخدام الأيدى العاملة الوطنية والخدمات المختلفة داخل البلد .

جـ) **ويشبه نظام رد الرسوم (الدروباك)** ، نظام السماح المؤقت ، غير أنه فى الحالة الأولى تدفع الرسوم الجمركية على البضائع المستوردة عند دخولها البلد ، على أن ترد هذه الرسوم عند إعادة تصدير البضائع بعد إدخال بعض العمليات الصناعية عليها ، ويؤخذ على هذا النظام ما يحتويه من اجراءات وتعقيدات عند المطالبة برد الرسوم .

د) **أما نظام المناطق الحرة** ، فيعنى به تخصيص قطعة من أراضى الدول يسمح فيها بدخول البضائع الأجنبية دون أن يدفع عنها رسوم جمركية ، ويتم فى هذه المناطق اجراء بعض العمليات الصناعية على البضائع ثم يعاد تصديرها إلى الخارج .

ويختلف نظام المناطق الحرة عن نظامى السماح المؤقت ونظام رد الرسوم فى أنه فى ظل النظامين الأخيرين يسمح بدخول البضائع إلى أى مكان فى البلد حيث يتم اجراء العمليات الصناعية المطلوبة ، أما فى ظل نظام المناطق الحرة فلا يسمح بدخول البضائع إلا إلى المكان المحدد لذلك .

يمكن تعريف المنطقة الحرة بأنها جزء معزول من أراضى الدولة ومحاط بالأسوار ولا يقيم بها السكان بصفة دائمة ، وتمنح بها التسهيلات فى عمليات الشحن أو التفريغ لكافة البضائع عدا المنوعة ، ولا تخضع للنظام الجمركى المحلى ، حيث تتم عمليات التخزين أو العرض أو اعادة التعبئة أو التجميع أو الخلط أو المزج أو عمليات التنظيف . وتسمى فى الولايات المتحدة مناطق التجارة الأجنبية Foreign Trade Zone .

وتعتبر المناطق الحرة احدى الوسائل لتنمية الصادرات عن طريق الاستفادة من الموقع الجغرافى والظروف والامكانيات الاقتصادية والبشرية المتاحـــة .

وتنقسم المناطق الحرة من حيث طبيعة العمل الذى يزاول الى ثلاثة أنواع :

١ ـ مناطق صناعيه .
٢ ـ مناطق تجارية .
٣ ـ مناطق تجاريه وصناعية .

والمنطقة الحرة الصناعية هى التى يرخص فيها بانشاء مصانع تقيمها الهيئات الأجنبية أو المحلية للاستفادة من التسهيلات التى يمنحها قانون هذه المناطق ، ويتم تصدير انتاج هذه المصانع الى الخارج بدون رسوم جمركية . وقد يسحب جزء منه للاستهلاك المحلى ولكنه فى هذه الحالة يخضع للرسوم الجمركية .

أما المنطقة الحرة التجارية فيقوم نشاطها على استيراد سلع من الخارج أو من داخل البلاد بغرض تخزينها وبيعها فى الوقت المناسب . وقد تجرى عليها بعض العمليات البسيطة والتى تتناول شكل البضاعة دون المساس بجوهرها كالفرز واعادة التعبئة والتغليف والمزج والخلط وغير ذلك .

وأخيرا قد تجمع المنطقة الحرة بين كلا من النشاط الصناعى والتجارى معــا .

هذا ونظرا للفوائد التى تعود على البلاد فقد انتشر هذا النظام فى كافة انحاء العالم . ومن أمثلة ذلك ميناء هونج كونج وامنطقة الحرة فى مدينة كولوز بجمهورية بنما وميناء كوبنهاجن الحر والمنطقة الحرة بميناء بيروت والمنطقة الحرة بميناء طنجة .

ويمكن أن نذكر عددا من الفوائد التي يحققها نظام المنـاطق الحرة على النحو الآتي (١) :

١ ـ اتاحة الفرصة للحصول على مورد هام للنقد الأجنبي نتيجة لعمليات التي تجرى بالمنطقة ونظير الخدمات التجارية والمالية والبحرية وغيرها من الخدمات المتنوعة المتعددة التي تؤدى .

٢ ـ امتصاص الكثير من الأيدى العاملة ومنع البطالة نتيجة لزيادة حركة المعاملات .

٣ ـ زيادة حجم الصادرات واعادة التصدير وزيادة حركة الواردات وبالتالي تزويد الدولة بالعملات الحرة .

٤ ـ امكان ادخال البضائع المصدرة إلى المنطقة الحرة وبالتالي امكان استرداد الرسوم الجمركية ان كانت مدفوعة أو استرداد قيمتها بعد الاتفاق مع المستورد على ذلك .

٥ ـ امكان تخزين الواردات دون أية قيود زمنية مع عدم الخضوع لنظـام المخالفات الجمركية وما ترتبه من جزاءات نتيجة للعجز أو التلف، عكس نظام الإيداع الذى يحدد فترة معينة لسحب البضائع مع توقيع الجزاءات فى حالة المخالفات الجمركية ، كما يمكن للواردات التى ترد بالمخالفة الى الاشتراطات المطلوبة بالدولة ، الدخول الى المنطقة ثم تطبيق ما تنص عليه القوانين دون اعادتها .

٦ ـ يتيح نظام المناطق الحرة سهولة تموين البلاد من المنطقة فى حالة توافر بضائع مطلوبة على وجه السرعة لتموين البلاد ، وذلك عن طريق استيرادها من المنطقة فورا بعد اتخاذ الاجراءات القانونية دون الحاجة الى انتظار فترة طويلة نتيجة للطلب ثم الشحن والاستلام .

٧ ـ تمكين المصدر الأجنبى من انشاء مخازن بالمنطقة لاستكمال عمليات صناعية حسب حاجة السوق المستورد بالاستفادة من الظروف الطبيعية أو الاجتماعية .

ومن الأنشطة التى تصلح لنشاط المناطق الحرة ما يلى :

١ ـ عمليات التجميع .

---

(١) محمد عباس زكى ، المناطق الحرة ، بحث غير منشور .

٢ ـ عمليات تجارة العبور •

٣ ـ عمليات التكرير •

٤ ـ عمليات تموين السفن •

٥ ـ عمليات التجارة الدولية •

٦ ـ الصناعات غير المتوافرة بالدولة •

وحتى تحمى الدولة الصناعات الوطنية من منافسة الصناعات التى تقام بالمناطق الحرة تحدد الدولة الصناعات المسموح باقامتها فى المناطق الحرة •

وتبين احدى الدراسات أمثلة للصناعات التى يمكن اقامتها فى المنطقة الحرة ببور سعيد على النحو التالى [1] •

١ ـ تجميع السيارات المختلفة الأنواع والأحجام والدراجات والجرارات ، مع القيام بعملية التوزيع على أسواق الدول العربية أولا : للاستفادة بما تتيحه اتفاقية تسهيل التبادل التجارى بين ج•م•ع والدول العربية من خفض الرسوم الجمركية عما لو استوردتها تلك الدول من المصدر الرئيسى ، والقيام بالتصدير الى سائر الدول الأخرى بالشرق الأقصى والأدنى •

وكذلك تجميع أجهزة الراديو والتليفزيون والترانزستور وكافة الأجهزة الكهربائية الأخرى ، مثل أجهزة التكييف والثلاجات وكذلك الآلات الكاتبة وأدوات التصوير وخلط وتجهير الدخان •

١ ـ صناعة السجاير المختلفة الأنواع والماركات وسهولة تمكين التوزيع •

٣ ـ صناعة الصابون السائل والمسحوق وصابون التواليت ومواد التنظيف •

٤ ـ صناعة النظارات ومعاجين الأسنان ومنتجات البلاستيك •

٥ ـ صناعة المعلبات وصناعة الأدوية •

---

(١) محمد عباس زكى ، المصدر السابق .

٦ ـ صناعة وحياكة الملابس الداخلية والخارجية خاصة من أنواع الأقمشة التى لا تنتج محليا ٠

٧ ـ صناعة الأعلاف من المواد الأولية المستوردة ٠

٨ ـ صناعة المخلفات الزراعية والأعلاف ٠

٩ ـ تصنيع المواد الخام المستوردة فى الميناء الحر كما يمكن بيعها كبضائع نصف مصنعة أو تامة الصنع الى البلاد الأجنبية ٠

١٠ ـ صناعة تنظيف وخلط المنتجات المختلفة للحصول على خليط معين يطلبه السوق المستورد سواء من المشروبات أو من التوابل وخلافه٠

١١ ـ استيراد الشاى بالمنطقة واعادة تعبئته بدرجات متفاوتة فى الجودة وبأوزان مختلفة متنوعة ومسميات متعددة للتوزيع على أسواق أوروبا ، بتكاليف أيسر وبسرعة فى النقـل ، وينطبق ذلك على البن والتوابل ٠

١٢ ـ صناعة البويات البلجيكية وتوزيعها على الشرق الأقصى والأدنى لما لها من سمعة تجارية فى هذه الأسواق ٠

١٣ ـ صناعة لعب الأطفال اليابانية وتوزيعها ٠

١٤ ـ تصنيع الانتاج الزراعى المحلى وتصديره الى الخارج فى شكل معلبات محفوظة ٠

كما أن قيام هذه الصـناعات سوف يخلق مجالا واسعا للتوسع فى الخدمات والمرافق العامة التى تخدم هذه الصناعات من قيام شركات للنقل والتأمين وفتح فروع للبنوك الأجنبية واقامة المخازن والثلاجات وكل ما يتفرع عن ذلك من خدمات وحرف مختلفة ٠

الهيئة العامة لاستثمار المال العربى والمناطق الحرة :

مر نظام المناطق الحرة بمصر بعدد من المراحل بدأت باتفاق خاص بين الحكومة وشركة قناة السويس عام ١٩٠٢ بانشاء منطقة برية بحـرية لتوسيع وصيانة ميناء بور سعيد . وفى عام ١٩٥٢ صدر القانون رقم ٣٠٦

بشأن نظام المناطق الحرة ، وفى عام ١٩٦٣ صدر القانون رقم ٦٦ بقانون الجمارك متضمنا بابا عن نظام المناطق الحرة • وفى عام ١٩٦٥ صدر القرار الجمهورى رقم ٤٧٧١ ثم صدر القانون رقم ٥١ بشأن المنطقة الحرة ببور سعيد . وأخيرا صدر القانون رقم ٦٥ لسنة ١٩٧١ فى شأن استثمار المال العربى والمناطق الحرة • وقد تضمن هذا القانون انشاء الهيئة العامة لاستثمار المال العربى والمناطق الحرة يكون مقرها مدينة لقاهرة •

وقد حددت المادة ٢٤ من هذا القانون المهام التى تقوم بها المناطق الحرة على النحو التالى :

١ ـ تخزين البضائع العابرة وكذلك البضائع الوطنية الخالصة الضريبة المعدة للتصدير الى الخارج والبضائع الأجنبية الواردة بغير رسم الوارد •

٢ ـ عمليات الفرز والتنظيف والخلط والمزج ولو لبضائع محلية واعادة التعبئة وما شابهها من عمليات تغيير حالة البضائع المودعة بالمناطق الحرة حسب مقتضيات حركة التجارة وتهيئتها بالشكل الذى تتطلبه الأسواق •

٣ ـ أية صناعة أو عمليات تجميع أو تركيب أو تجهيز أو تجديد أو غير ذلك مما يحتاج الى مزايا المنطقة الحرة للافادة من مركز البلاد الجغرافى ولا يخشى من منافستها للصناعة الوطنية •

وفى عام ١٩٧٤ صدر القانون رقم ٤٣ لسنة ١٩٧٤ باصدار نظام استثمار المال العربى والأجنبى والمناطق الحرة ليحل محل القانون رقم ٦٥ لسنة ١٩٧١ وتم تعديله بالقانون رقم ٤٢ لسنة ١٩٧٧ ، وأخيرا فان أهداف هذا القانون هى تغطية الثغرات التى أسفر عنها التطبيق منذ أن أنشىء نظام المناطق الحرة •

ويوجد فى مصر فى الوقت الحاضر أربع مناطق حرة عامة فى كل من الاسكندرية وبورسعيد والقاهرة والسويس ، كما يسمح القانون بانشاء بعض المناطق الحرة الخاصة التى تكون مقصورة على مشروع واحد كما يقضى القانون بامكان انشاء منطقة حرة تشمل مدينة بأكملها على أن يتم ذلك بقانون خاص . هذا وقد صدر القانون رقم ٢٤ لسنة ١٩٧٦ باعتبار مدينة بور سعيد مدينة حرة •

وتظهر من البيانات التى أعدتها الهيئة العامة للاستثمار والمنـاطق الحرة عن المشروعات الموافق عليها للعمل بنظام المنـاطق الحرة حتى ٣٠/٦/١٩٨٧ الحقائق الآتية :

١ ــ يبلغ عدد المشروعات الموافق عليها ١٣٦٢ مشروعا للعمل داخل البلاد •

ويبلغ عدد المشروعات الموافق عليها بالمناطق الحره ٢٦٨ مشروعا •

هذا وتعمل جميـع مشروعات المنـاطق الحرة فى مختلف القطاعات الاقتصادية مثل التخزين والبنوك والتأمين والخدمات والزراعة والغزل والنسيج والبترول والصناعة الدوائية والهندسية والغـذائية والكمياوية وغيرها •

ثامنـا ــ التحكيم فى مجال التجارة الخارجية Arbitration

حتى يمكن حسم الخلافات التى تنشأ بين المستوردين والمصدرين، فقد أنشىء عدد من الهيئات المتخصصة فى التحكيم بين المتنازعين بدلا من طرح منازعاتهم أمام القضاء ، وما يتضمن ذلك من صعـوبات بسبب اختلاف القوانين وصعوبات التنفيذ •

ومن أمثلة هذه الهيئات ما يلى :

١ ــ الغرفة الدولية للتجارة •

International Chamber of Commerce (I.C.C.)

مركزها الرئيسى فى باريس •

ويدخل ضمن أغراض هذه الغرفة القيام بالتحكيم ، ويمكن الاتفاق على الغرفة كجهاز تحكيم ووضع نص فى الاتفاق بين الطرفين على قبول ذلك •

أمثلة للهيئات الخاصة العاملة فى مجال التحكيم :

يوجد حوالى ١٥ هيئة دولية ، و٢٨٨ هيئة وطنية فى مجال التحكيم• ويدخل فى ذلك بعض الغرف التجارية والصناعية •

على أن هالك هيئات متخصصة فقط فى هذا النشاط . ومن أمثلة ذلك :

١ ـ الجمعية اليابانية للتحكيم التجارى

Japan Commercial Arbirtration Association.

٢ ـ الجمعية الأمريكية للتحكيم American Arbirtration Association.

٣ ـ الجمعية العربية للتحكيم . وقد تم انشاء هذه الجمعية فى القاهرة عام ١٩٧٣ .

هذا وقد قرر مؤتمر غرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية فى دورته التى عقدت خلال الفترة من ٧ ـ ١٠ أبريل عام ١٩٧٣ الموافقة على الاقتراح المقدم من الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية بانشاء نظام عربى للتحكيم .

المركز الاقليمى للتحكيم التجارى بالقاهرة :

أنشىء فى القاهرة مركز اقليمى للتحكيم تحت اشراف اللجنة القانونية الاستشارية لدول آسيا وأفريقيا وهى منظمة دولية حكومية وذلك بالتعاون مع حكومة جمهورية مصر العربية .

وقد صدر بذلك قرار رئيس الجمهورية رقم (٥٨٥) لسنة ١٩٧٩ وقرار رئيس الجمهورية رقم ٨٠٤ لسنة ١٩٨٤ .

ويهدف المركز إلى توفير تسهيلات التحكيم بالنسبة لتسوية المنازعات الناشئة من المعاملات التجارية بما فى ذلك منازعات الاستثمار وذلك عن طريق اجراءات عادلة وسريعة ، هذا وقد وجه اليه نائب رئيس الوزراء فى مايو ١٩٨١ الوزارات والهيئات العامة وشركات القطاع العام الى وضع شرط التحكيم أمام المركز فى كافة العقود التى تبرم بينها وبين طرف أجنبى .

تاسعاً: مركز تنمية الصادرات المصرية :

صدر قرار رئيس الجمهورية رقم ٤٧٥ لسنة ١٩٧٩ بانشاء مركز تنمية الصادرات المصرية ويهدف المركز الى تنمية وتنشيط الصادرات المصرية.

١ ـ أقامة نظام لتجميع وتنسيق ونشر المعلومات التجارية والتسويقية الدولية والمحلية لخدمة قطاع التصدير المصرى فى الداخل والخارج .

٢ ــ اعداد الدراسات وتحليل الامكانات الانتاجية التصديرية ، والطاقات الاستيعابية للاسواق الخارجية بهدف المشاركة فى رسم خطة تصديرية فى اطار الخطة العامة للدولة .

٣ ــ اعداد التوصيات الفنية والتنظيمية اللازمة لتطوير الانتاج والقضاء على معوقات التصدير الداخلية والخارجية واقامة نظم الحوافز المناسبة لتيسير وتشجيع وتشجيع نشاط التصدير .

٤ ــ اقامة نظام تدريبى لتوفير وتنمية الكفاءات التى يتطلبه قطاع التصدير المصرى من أجل رفع مستوى الخدمات التى يتولاها فى مجالات التسويق الداخلى والخارجى .

٥ ــ معاونة الجهات المعنية بتقديم أية دراسات أو خدمات تسويقية أو تصديرية تطلب من المركز من أجل تنمية وتنشيط الصادرات المصرية .

٦ ــ العمل بالتعاون مع مركز التجارة الدولى بجنيف والمنظمات الدولية الأخرى ، على تنمية التعاون الدولى والاقليمى والثنائى فى مجالات تنشيط الصادرات المصرية .

٧ ــ تنسيق أوجه نشاط المركز مع الهيئات والمراكز الوطنية التى يتصل نشاطها بمجال تنمية وتنشيط الصادرات .

هذا وقد استطاع المركز القيام بالعديد من الانجازات خلال الفترة من نوفمبر ١٩٧٩ تاريخ انشائه حتى نهاية ١٩٨٢ وذلك كما هو موضح فيما يلى :

اولا : فى مجال خدمات المعلومات :

(أ) المكتبة :

يضم المركز مكتبة تحوى ما يزيد عن ١٠٠٠ مرجع من المراجع المحلية والعالمية التى تغطى مجالات شتى سواء فى الانتاج أو التسويق أو نظم أو اجراءات جمركية معينة ، وأحصائيات التجارة الخارجية العالمية ، وكذلك عدد ٥٠ دورية أجنبية متخصصة ، وتلك المراجع والدوريات موجهة لخدم قطاع التجارة الخارجية وبصفة خاصة قطاع أعمال التصدير المصرية .

---

(١) مركز تنمية الصادرات تقرر عن انجازاته ١٩٨٢ .

(ب) الاستعلامات التجارية :

قام المركز من واقع سجلاته بالرد على استفسارات قطاعات الأعمال المصرية فى الداخل وقطاعات الأعمال الأجنبية فى الخارج ومكاتب التمثيل التجارى وتزويد هذه القطاعات بما يزيد عن ٣٠٠٠ معلومة تجارية تغطى النواحى التالية :

١ ـ أسماء المستوردين وعناوينهم وأفضل سبل الاتصال بهم بالأسواق الخارجية .

٢ ـ مواصفات السلع المطلوبة للتصدير ومواسم تصدير السلع الزراعية .. الخ .

٣ ـ فرص التصدير بالأسواق الخارجية لسلع معينة .

٤ ـ نتائج البحوث والتقارير الفنية سواء التى يتولاها المركز مباشرة أو بمعاونة معاهد أجنبية متخصصة أو تلك الواردة من مكاتب التمثيل التجارى بالخارج .

٥ ـ معلومات فنية فى مجالات تطوير الانتاج وأنظمة التعبئة والعبوات .

٦ ـ النظم والقوانين الجمركية بما تتضمنه من أنظمة للمزايا الجمركية الممنوحة والشروط الصحية التى تتطلبها أسواق العالم المختلفة.

٧ ـ معلومات تجارية أخرى متنوعة .

ثانيا : فى مجال الاعلام التصديرى :

يحرص المركز على ابراز دور الاعلام التصديرى لاهميته القصوى كوسيلة هامة من وسائل الاتصال لقطاعات الأعمال المصرية والأجنبية ، وبث المعلومات التجارية والفنية فى خدمة برامج تنمية الصادرات والمساهمة فى خلق وعى التصدير على المستوى المحلى .

(أ) بالنسبة لبرامج الاعلام المحلية :

يصدر المركز بانتظام نشرته الشهرية باللغة العربية « أنباء الصادرات» اعتبارا من مارس ١٩٨٠ وتوزع هذه النشرة على ١٠٠٠ مصدر مصرى

فى القطاعين العام والخاص وكذا الهيئات المعنية بمجالات الانتاج والبحوث والتسويق بالمجان • وتحوى هذه النشرة الأخبار والمعلومات التجارية الهامة ، انباء تجارية عالمية معلومات فنية ، أسماء مستوردين ، نظم أو قوانين اقتصادية معينة اجراءات جمركية •• الخ •

(ب) نشرة فرص التصدير وهى نشرة نصف شهرية تصدير باللغة الانجليزية :

ولقد أصدر المركز هذه النشرة اعتبارا من مارس ١٩٨٢ استجابة لتلبية الطلبات التى ترد من المستوردين الأجانب أو مكاتب التمثيل التجارى المصرية ، أو أية قطاعات أعمال أو هيئات أجنبية ترغب فى استيراد سلع مصرية ، وذلك حرصا منه على وصول هذه الرغبات فى أسرع وقت ممكن الى المصدرين المصريين ، وبما يمكنهم من اجراء اتصالاتهم مع العميل الأجنبى فى توقيت مناسب •

(ج) بالنسبة لبرامج الاعلام الخارجية :

١ ــ يصدر المركز مجلة ربع سنوية باللغة الانجليزية Egyptian Export's Importer's Guide موجهة الى قطاعات الأعمال والمستوردين بالأسواق الخارجية وتوزع على هؤلاء وكذا مكاتب التمثيل التجارى والسفارات المصرية والمنظمات العالمية بالخارج •

وتتضمن هذه المجلة معلومات وأخبار وتحقيقات وتقارير واعلانات مصورة المصدرين المصريين والنشاط التصديرى والانتاجى فى مصر بما يوفر الدعاية المناسبة والبيانات المفيدة فى الأسواق الخارجية •

٢ ــ اصدر المركز بالتعاون مع I.T.C. وجهاز الصناعات الحرفية المصرية كتالوج على مستوى عال عن المنتجات الحرفية المصرية والصناعات اليدوية لتوزيعه على المستوردين الأجانب والقطاعات المعنية فى مصر كما انتهى المركز بالتعاون مع فريق خبراء I.T.C. من اعداد المادة الاعلامية تمهيدا لاصدار كتالوجين على مستوى عالمى ، الأول عن صناعات الملابس الجلدية المصرية والثانى عن الخضر والفواكه الطازجة والزهور المقطوفة وسيصدر الكتالوجين فى وقت واحد •

ثالثا : فى مجال البحوث السلعية وبحوث الأسواق :

تتضمن البحوث والدراسات السلعية والتسويقية التى تولاها المركز المجالات التالية :

١ ـ فى نهاية عام ١٩٧٩ قام المركز بمعاونة فريق خبراء الـ I.T.C. باجراء بحث ميدانى شامل وتم بمقتضاه اختيار قائمة لسلع التصدير التقليدية صالحة لتنفيذ برامج تنمية الصادرات الوطنية خلال العقد الحالى (١٩٨٠/١٩٩٠) .

٢ ـ وبالتعاون مع معهد المحاصيل الاستوائية بالمملكة المتحدة تم اجراء بحث تسويقى كامل على المحاصيل الزراعية والسلع الغذائية المصنعة (انتاج شركة قها وأدفينا) الواردة فى القائمة للسلع المختارة ، وشمل المبحث سوق المملكة المتحدة بصفة خاصة وأسوق المجموعة الأوروبية بصفة عامة ، وقد غطت جوانب البحث الكثير من النواحى الفنية فضلا عن النظم والاجراءات الصحية والجمركية وتوصيات بالنسبة لاحتمالات التوسع فى المستقبل أمام هذه الصادرات وقد انتهى البحث فى نهاية عام ١٩٨٠ وتم نشره وتوزيعه بالنسبة للجهات المعنية بمجالات الانتاج والتصدير المصرية .

٣ ـ وخلال برنامج التعاون الفنى مع الـ I.T.C. خلال عام ١٩٨٠ تم تمويل دراسة ميدانية قام باجرائها فى مصر والولايات المتحدة فريق من مركز تنمية الصادرات المصرية والمعهد الدولى للتجارة بنيويورك WTI تم خلالها تحديد قائمة بعشرة من سلع التصدير والتى يمكن تسويقها بسوق الولايات المتحدة الأمريكية وايجاد مستوردين لها واقامة علاقات بين هؤلاء ومنتجى ومصدرى هذه السلع فى ج.م.ع وقد نجحت الدراسة فى التوصل الى هذا الهدف بالنسبة لعدد ٦ من هذه المنتجات يتم تسويقها حاليا بنجاح فى الولايات المتحدة .

٤ ـ وقد تم استقدام عدد ٥ خبراء تسويق عالميين فى مجالات مختلفة عام ١٩٨٠ ـ للعمل مع فريق الابحاث بالمركز وتم اجراء بحوث عن امكانية التوسع فى تصدير بعض المنتجات المصرية الى الأسواق الأوروبية وغطت الأبحاث السلع التالية :

ـ نباتات طبية وعطرية .

ـ الأثاثات الخشبية .

ـ المنتجات الجلدية والحرفية .

ـ الخضر والفواكه الطازجة •

ـ الملابس الجاهزة •

٥ ـ تم ايفاد القائمين بأعمال بحوث السلع والأسواق بالمركز خلال أعوام ١٩٨٠ ، ١٩٨١ لاجراء بحوث ميدانية على سلع تصديرية مختلفة بالأسواق العالمية فى أوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية وقد نشرت نتائج هذه البحوث فى حينه بالنشرات التى يصدرها المركز كما يتم ارسالها الى الجهات المعنية •

٦ ـ تم تنظيم بعثات لدراسة تسويق حاصلات الخضر والفاكهة والزهور المقطوفة والصناعات الغذائية بأسواق أوروبا الغربية خلال عامى ١٩٨٠ ، ج١٩٨ لعدد من العاملين فى حقل التصدير من القطاعين العام والخاص •

٧ ـ وهذا بالاضافة الى العديد من الأبحاث التى يتم تنفيذها لاغراض محددة فى خدمة قطاع التصدير •

رابعا : فى مجال خدمات التصدير والمساعدات الفنية :

١ ـ فى مجال تطوير الانتاج وترقيته : تم استقدام خبراء فى المجالات التالية للمساهمة فى تطوير أساليب الانتاج وجودته بما يوائم متطلبات الأسواق العالمية •

ـ المنتجات الجلدية •

ـ الملابس الجاهزة

ـ الأثاثات •

ـ الخضر المجففة والأغذية المجمدة •

٢ ـ فى مجالات تطبيق الوسائل العلمية الحديثة لاطالة العمر التسويقى للصادرات سريعة التلف : تم استقدام خبراء لبحث المعالجة الكيماوية للموالح وتطبيق نظام Precooling System فى حفظ الخضر والفواكه طازجة •

٣ ـ الاشتراك فى كافة اللجان المتخصصة وابداء الرأى فيها بما ييسر الخدمات للمصدرين وعلى سبيل المثال لجنة الشحن الجوى . ولجان البت المختلفة •

٤ ــ الاتصال بكافة الجهات المعنية بخدمات النقل والتخزين والجمارك والبنوك والموانىء بغية حل المشاكل على الطبيعة فى كل ما يصادف المصدر من مشاكل •

٥ ــ اسداء المشورة والخبرة للمصدرين المصريين والمستوردين الأجانب وبحث الشكاوى المقدمة منهم بغرض الوصول الى حلول مناسبة •

٦ ــ تم ايفاد عديد من البعثات الترويجية الى دول العالم المختلفة وعلى الأخص دول غرب أوربا وأمريكا بصحبة عينات من انتاجهم لتعريف المستورد الأجنبى بمنتجاتنا التصديرية والتعرف على احدث وسائل الانتاج والتعبئة وفنون التسويق •

٧ ــ يتم التنسيق مع هيئة المعارض لاشتراك المصدرين فى المعارض الدولية وتقديم كافة التسهيلات الممكنة فى هذا الشأن •

٨ ــ قام المركز بتقديم مشروع بنظام حوافز التصدير الى السيد الدكتور وزير الاقتصاد باعتباره المحور الأساسى لتشجيع أعمال التصدير وخلق الوعى التصديرى وسيتولى المركز تنفيذ النظام فى حالة أقراره •

٩ ــ فى نطاق برنامج التعاون المالى والفنى بين المركز والمجموعة الاقتصادية الأوروبية EEC وفى مجال خدمات التصدير التى يقدمها المركز الى قطاع التصدير تم اقامة معرض دائم للمنتجات المصرية فى بروكسل Trade Mart وذلك لمدة عام (المنسوجات ــ الملابس الجاهزة ــ السجاد والكليم ــ المنتجات الجلدية ــ منتجات حرفية ــ الأثاثات) •

١٠ ــ يساهم فرع المركز بروتردام بهولندا والممول من قبل منظمة تنمية الواردات من البلدان النامية فى تقديم العديد من الخدمات والتسهيلات التجارية فى منطقة أسواق أوروبا الغربية الى المصدرين المصريين فى القطاعين العام والخاص •

خامسا : التدريب :

ترتبط برامج التدريب التى يتولى مسئوليتها الادارة العامة لخدمات التصدير ارتباطا وثيقا ببرامج تنمية الصادرات التى يقوم بتنفيذها بدءا من عام ١٩٨٠ فى نطاق التعاون الفنى بين المركز والـ I.T.C. والـ E.E.C. وشملت برامج التدريب خلال أعوام ١٩٨٠ ، ١٩٨١ المجالات الآتية :

١ ـ تدريب لمصدرى الخضر والفواكه الطازجة فى أسواق أوروبا الغربية على أحدث وسائل التصدير وفنون التسويق .

٢ ـ تدريب لمنتجى ومصدرى المنتجات الجلدية (دباغة ـ أحذية ... الخ) على أحدث وسائل الانتاج وتطويرها بما يوائم متطلبات الأسواق الخارجية .

٣ ـ فى مجال الرقابة النوعية تم تدريب ٣ مجموعات حتى الآن من العاملين بهيئة الرقابة على الصادرات والواردات للتدريب على أحدث أساليب الرقابة النوعية بفرنسا .

٤ ـ استقدام خبراء لتدريب بعض العاملين فى حقل التصدير على أساليب التسويق واجراء بحوث الأسواق والسلع خاصة على القيام باجراء بحوث ميدانية بالأسواق المستهدفة .

٥ ـ تم تدريب عدد ٢٣ من الممثلين التجاريين المصدرين فى مركز التجارة الدولى بجنيف I.T.C. لمدة أسبوعين وذلك للتدريب على دور الممثل التجارى فى الخارج والمسئوليات والمهام التى يتولاها .

وما زال المركز يتابع تنفيذ برامجه التدريبية فى حدود البرامج المنفذة فى مجال تنمية الصادرات .

الباب الثالث عشر

النقل البحرى

النقل البحرى Shipping (١)

يهدف هذا الباب الى اعطاء القارىء صورة مبسطة عن أعمال النقل البحرى باعتباره الشريان الرئيسى لنقل سلع التجارة الخارجية بين البلدان المختلفة •

وأول ما نبدأ به هو التفرقة بين النقل البحرى والملاحة البحرية ، والملاحة البحرية تعبير أشمل وأوسع . ويقصد بالملاحة البحرية كل ما يتعلق بتسيير السفن فى البحار والمحيطات ، ويندرج تحتها : النقل البحرى — أى نقل البضائع والركاب — وسفن الصيد ، والأسطول الحربى وغيرها •••

وينقسم النقل البحرى ، كما تنقسم الملاحة البحرية الى :

١ — نقل ساحلى •

٢ — نقل فى أعالى البحار •

والنقل الساحلى هو النقل الذى يتم بين موانى دولة واحدة •

وتحتفظ أغلب الدول لسفنها بحق النقل الساحلى . بينما تذهب بعض الدول الأخرى الى اطلاق حرية النقل الساحلى لجميع السفن الوطنية والأجنبية •

أما النقل فى أعالى البحار فهو الذى يتم بين موانىء دولة وموانىء دولة أخرى •

انواع السفن :

هنالك ثلاث مجموعات من السفن وهى :

النوع الاول — سفن تتولى عمليات النقل مثل :

١ — سفن نقل الركاب Passenger Ships

٢ — سفن نقل البضاعة الجافة Dry Cargo Ships

(١) محاضرات مركز التدريب فى الشركة العربية للنقل البحرى .

٣ ـ سفن نقل البضاعة السائلة « الناقلات » Tankers

٤ ـ المعديات Ferries •

النوع الثانى : سفن مساعدة لسفن النوع الأول لأداء واجباتها مثل :

١ ـ سفن تحطيم الثلوج Ice Breakers

٢ ـ سفن الارشاد Pilot Ships

٣ ـ سفن الانقاذ والجر Slavege & Towage Tugs

٤ ـ سفن الارصاد الجوية Weather Ships

النوع الثالث : سفن أخرى مثل :

١ ـ سفن الأبحاث العلمية Scientific Research Ships

٢ ـ سفن الصيد Fishing Ships

٣ ـ السفن الحربية War Ships

٤ ـ سفن مد أسلاك البرق Cargo Ships

٥ ـ سفن النزهة « اليخت » Yathts

ونظرا لأن سفن النوع الأول هى التى تعنينا فى دراستنا هذه ، لذلك نتناول فيما يلى التعريف بكل منها :

١ ـ سفن نقل الركاب :

تعتبر كل سفينة تحمل أكثر من ١٢ راكبا سفينة ركاب •

وتنقل هذه السفن عادة كميات محدودة من البضائع خصوصا البضائع التى تحتاج الى عنابر مبردة (كالفواكه والخضروات واللحوم) ، كما أنها تقوم بنقل البريد •

٢ ـ سفن نقل البضاعة الجافة :

وهى ثلاثة أنواع :

ـ سفن البضاعة العامة Cable Ships

ــ سفن نقل البضاعة الصب Bulk Carriers

ــ سفن متخصصة Specialized Ships

وسفن البضاعة العامة تقوم بنقل البضائع العامة Liner Vessels والبضائع الثمينة والمثلجة أحيانا وعموما البضائع المغلفة Ferries :

أما سفن نقل البضاعة الصب فهى سفن متخصصة فى نقل أنواع معينة من البضائع Bulk Cargo مثل الخامات (خام الحديد وغيره)، ويطلق Ore Carrier ومنها ما هو متخصص فى نقل الحبوب Grain Carrier

أما السفن المتخصصة فهى التى تتخصص فى نقل نوع معين من البضاعة كسفن الثلاجة Refrig Ships وهى سفن مزودة بآلات تبريد وعنابر للبضاعة ذات حوائط تحتوى على مواد عازلة للحرارة ، وهى معدة لنقل البضائع التى تتطلب درجة حرارة منخفضة كالبضاعة سريعة التلف (اللحوم والأسماك والفواكه والخضروات وغيرها) •

ومن أنواع السفن المتخصصة سفن نقل الحيوانات Livestock ، وتختص هذه السفن بنقل الأبقار والأغنام وغيرها وتكون مزودة بعنابر ذات تهوية جيدة وبأحواض أطعام وشرب الحيوانات ، وهذه السفن لا تكون مجهزة عادة بأوناش للشحن والتفريغ اذ يتم ادخال واخراج الحيوانات على مماشى تسمح للحيوانات بالمرور عن طريق أبواب جانبية •

٣ ــ سفن البضاعة السائلة « الناقلات » Tankers :

تقوم هذه السفن بنقل البضائع السائلة كالمواد البترولية والنبيذ والسولار والأسفلت وغيرها •

ويلاحظ أن هذا النوع من السفن أقصر عمرا من سفن البضاعة الأخرى حيث تؤثر البضائع التى تحملها على الصلب المصنوعة منه . بجانب أن عمليات الشحن والتفريغ تتم بواسطة مضخات . كما أن عنابرها مجهزة بوسائل تسخين للاحتفاظ بسيولة الشحنة فى الطقس البارد حتى يسهل تفريغها •

٤ ـ المعديات

تقوم هذه السفن بنقل الركاب والسيارات وقطارات السكك الحديديه من بلد الى آخر لمسافات قصيرة ، وهى سفن لا تزيد حمولتها عن ٥٠٠٠ طن وينتشر استخدامها بين أوربا وانجلترا ودول شبه جزيرة اسكندناوة ودول أوربا الغربية الواقعة على بحر الشمال . كذلك تستخدم للربط بين جزر الدانمارك .

طرق تشغيل السفن التجارية :

هنالك طريقتان لتشغيل السفن التجارية :

١ ـ سفن الخطوط المنتظمة

٢ ـ السفن المتجولة Tramp Vessels

سفن الخطوط المنتظمة :

وهى سفن تعمل فى خطوط منتظمة بين عدد من الموانى وتسير وفقا لجداول زمنية محددة .

وتمثل سفن البضاعة المنتظمة الجزء الأكبر من سفن الأسطول العالمى وهى عادة ذات سطحين ، ومزودة بأوناش شحن وتفريغ البضاعة .

وتكون الشركات الملاحية التى تعمل سفنها فى خط ملاحى منتظم اتحادا فيما بينها يسمى المؤتمر الملاحى Conference يهدف الى تقليل حدة المنافسة وتحديد أسعار النوالين وشروط الشحن على سفنها .

السفن المتجولة :

وهى سفن تتجول بين الموانى المختلفة باحثة عن بضاعة لنقلها ولا تعمل فى خطوط منتظمة وفقا لجداول محددة ، وغالبية البضائع التى تنقلها هذه السفن من البضائع الصب ، أى البضائع غير المعبأة مثل الفحم والحبوب والسكر والأسمنت وغيرها ، وهى فى معظمها موسمية ، وعادة تكون الشركات التى تتبع لها السفن المتجولة أصغر من الشركات التى تتبعها سفن الخطوط المنتظمة .

وقد يتم استئجار هذه السفن لرحلة واحدة أو لعدد من الرحلات أو لفترة زمنية معينة ويسمى مستأجر السفينة باللغة الانجليزية Charterer

وتقوم الدول باستئجار السفن لفترة زمنية محددة لسد النقص الموجود فى أساطيلها التجارية خاصة اذا لم يكن لديها الموارد المالية لبناء السفن اللازمة ، كما تقوم بعض الشركات الكبيرة العاملة فى مجال التجارة الخارجية باستئجار عدد من السفن لمدة محددة لتسهيل نقل السلع التى تتجر فيها . ومن أمثلة ذلك قيام بعض الهيئات والشركات المصرية باستئجار بعض السفن مثل مكتب بيع الأسمنت المصرى وبعض شركات التجارة الخارجية .

النولون البحرى :

تحدد المؤتمرات الملاحية أسعار النولون بالنسبة للسفن العاملة على خطوط منتظمة وذلك على ضوء عدد من العوامل منها :

١ ـ قيمة السلعة .

٢ ـ طبيعة السلعة .

٣ ـ حجم ووزن السلعة .

٤ ـ طريقة التعبئة .

٥ ـ درجة المنافسة التى تتعرض لها سفن المؤتمر ، ونناقش هذه العوامل فيما يلى :

١ ـ قيمة البضاعة :

تحدد المؤتمرات الملاحية فئات نولون مختلفة تتوقف على قيمة البضاعة المنقولة طبقا للمبدأ المعروف « ما تتحمله وحدة النقل » فالسلع المرتفعة الأسعار تكون فئات نولون نقلها أكبر من فئات نولون السلع الرخيصة .

٢ ـ طبيعة السلعة :

بعض السلع تتعرض للتلف أكثر من غيرها مثل اللحوم والفواكه ولذلك فهى تحتاج الى رعاية خاصة أثناء نقلها حيث تحتاج الى فراغات فى ثلاجة السفينة . ولذلك تحدد المؤتمرات الملاحية فئات نولون أعلى لهذا

النوع من البضائع ، كذلك هنالك بعض السلع القابلة للانفجار أو الاشتعال مثل الكيماويات والغازات وهى تحتاج الى احتياطات خاصة أثناء نقلها الأمر الذى يزيد من تكلفة نقلها • وبالتالى تحديد فئات نولون أكبر لنقلها •

٣ ـ حجم ووزن السلعة :

تزيد فئات النولون بالنسبة للسلع التى تشغل حجما أكبر من الفراغات بالنسبة لوزنها ، ويطلق على العلاقة بين الحجم والوزن « معامل التستيف » •

٤ ـ طريقة التعبئة :

تحدد المؤتمرات أسعارا منخفضة لنقل السلع المعبأة تعبئة جيدة •

٥ ـ درجة المنافسة التى تتعرض لها سفن المؤتمرات :

تتوقف أسعار النولون التى تحددها المؤتمرات الملاحية على درجة المنافسة التى تتعرض لها سفن المؤتمر من سفن الشركات الأخرى من غير أعضاء المؤتمر •

تحديد اسعار نولون السفن المتجولة والمستاجرة :

يتم تحديد أسعار النوالين بالنسبة للسفن المتجولة طبقا لظروف الطلب والعرض •

وهنالك عدد من العوامل التى تؤثر فى تحديد أسعار نولون السفن المتجولة والسفن المستأجرة منها فى الرحلة الواحدة •

١ ـ طول الرحلة البحرية •

ومن الطبيعى أن يزداد النولون بزيادة طول الرحلة •

٢ ـ طبيعة السلعة •

٣ ـ العلاقة بين حجم ووزن السلعة •

٤ ـ امكانيات موانى الشحن والتفريغ •

٥ ـ الظروف الطبيعية لبعض مناطق العالم وما ينتج عن ذلك من مخاطر الملاحة فى أعالى البحار .

تحديد ايجار السفن لمدة :

تتوقف القيمة الايجارية لاستئجار سفينة لمـدة على عدد من العوامل منهـــا :

١ ـ تاريخ بناء السفينة .

٢ ـ سرعة السفينة .

٣ ـ الاستهلاك اليومى للوقود .

٤ ـ حمولة السفينة وسعتها .

٥ ـ طريقة بناء السفينة وهل هى ذات سطح واحـد أو متعددة الأسطح .

المؤتمرات الملاحية :

هى اتحادات كونتها شركات الخطوط المنتظمة بغرض تقوية مصالح الملاك ، وقد أنشئت هذه المؤتمرات منذ عام ١٨٧٥ . وعموما يجوز لأى شركة من الشركات المالكة للسفن أن تطلب عضوية الاتحاد .

وفى الولايات المتحدة يجبر القانون المؤتمرات على قبول عضوية كل مالك بمجرد طلبه لذلك ، ولكن فى البلاد الأخرى تعطى الحرية للمؤتمرات فى قبول أو رفض أى طلب بالعضوية دون ابداء الأسباب .

وتقوم المؤتمرات بتحديد أسعار النقل لأعضائها ، كما تعمل المؤتمرات على اتخاذ اجراءات ضد أصحاب البواخر التى تعمل على نفس خطوط المؤتمر ولكنهم ليسوا أعضاء فيه ويطلق عليهم بالانجليزية Outsiders

وتقدم المؤتمرات للشاحنين عددا من المزايا أهمها :

١ ـ الحصول على خدمة منتظمة ونوالين ثابتة .

٢ ـ المساواة فى المعاملة بين الشاحنين سواء كانوا ينقلون رسائل كبيرة أم رسائل صغيرة .

٣ ــ يمنح الشاحنون الذين يتعاقدون مع المؤتمر على نقل شحناتهم لديه فقط تخفيضا فى أسعار النوالين من ٥٪ ــ ١٠٪ ، أما الشاحنون الذين لا يوقعون مثل هذا الاتفاق مع المؤتمر فيجوز منحهم خصومات مؤجلة بعد ٤ ــ ٦ شهور ، وذلك بشرط استمرارهم فى الشحن لدى أعضاء المؤتمر .

غرامة التاخير Demarrage :

هو تعويض يستحق لمالك السفينة اذا تسبب المستأجرون فى تأخير السفينة عن الميعاد المتفق عليه بمشارطة الايجار لاتمام شحن السفينة أو تفريغها .

مكافاة كسب الوقت Dispatch Money :

مبلغ يدفع للمستأجر اذا أسرع فى شحن البضاعة أو تفريغها فى فترة أقل من الفترة المتفق عليها فى مشارطة الايجار .

دفع النوالين :

بالنسبة للخطوط المنتظمة :

القاعدة العامة هى الدفع بمجرد اتمام شحن البضاعة ، وعادة يتم الدفع مقدما ، ولاترد النوالين فى حالة فقد البضاعة أو السفينة ، ويمكن فى بعض الأحوال الدفع عند وصول السفينة الى ميناء الوصول وذلك عند استلام البضاعة ، وعادة يزيد النولون فى هذه الحالة بمقدار ٥٪ كمصاريف تحصيل .

بالنسبة للسفن المؤجرة :

يتم الاتفاق على طريقة الدفع فى مشارطة الايجار . وقد يدفع عند الشحن ، وقد يدفع جزء من النولون مقدما والباقى عند تسلم الشحنة أو عند وصول المركب الى ميناء الوصول ، ويزيد النولون بنسبة مئوية معينة اذا كان الدفع عند الوصول عادة ٥٪ . ويطلق عليها بالانجليزية . Primage.

حجز الفراغات فى الخطوط المنتظمة Booking :

يتم الحجز فى الخطوط المنتظمة عادة بتحرير طلب حجز فراغ لنقل البضاعة Booking Note ، ويذكر فى الطلب جميع البيانات عن ميعاد الشحن وبيان البضاعة وموانى الشحن والتفريغ والنولون وغيرها ، ويخضع تنفيذ هذا النوع الى القواعد العامة المطبوعة فى بوليصة الشحن، وبالتالى الى قواعد لاهاى ، وعندما يتم شحن البضاعة يتسلم الشاحن بوليصة أو سند الشحن •

وعادة يقوم ملاك الخطوط المنتظمة بتعيين شركة ملاحية للعمل بصفة **وكيل ملاحى** Shipping Agent فى الموانى التى تمر عليها سفنهم •

ويتلخص عمل الوكيل الملاحى فيما يلى :

١ ــ تمثيل الملاك فى الموانىء •

٢ ــ القيام بالاجراءات الجمركية لاستقبال سفن الملاك وراكبيها وتفريغها وشحنها •

٣ ــ الحصول على بضائع للشحن واعطاء أسعار النولون •

٤ ــ عمل اللازم نحو تفريغ البضائع الواردة وتسليمها مقابل البوالص الأصلية وتحصيل النوالين الواجبة السداد عند الوصول قبل تسليم البضاعة •

٥ ــ توجيه وعمل اللازم نحو شحن البضاعة الصادرة والمحجوز لها فراغ •

٦ ــ مراجعة محتويات ايصالات الشحن المسلمة للشاحنين •

٧ ــ تحصيل النوالين المستحقة للملاك •

كما يوجد أيضا فى الموانىء **وكلاء شحن البضاعة** Forwareding Agent وتتلخص أعمال هؤلاء الوكلاء فيما يلى :

١ ــ حجز الفراغات على السفن التى تعمل على الخطوط الملاحية المنتظمة بالنيابة عن أصحابها ولحسابهم •

٢ ـ استئجار السفن بالكامل أو جزئيا لنقل البضائع المعهود اليهم بنقلها .

٣ ـ متابعة عملية النقل من المصانع أحيانا الى مواقع التسليم .

٤ ـ اجراء عمليات التأمين على البضاعة فى أثناء نقلها بالبحر المكملة لهذا النقل .

٥ ـ تحصيل الرسوم من أصحاب البضائع مقدما أو بعد الشحن ودفعها لوكلاء أصحاب السفن ومحاسبتهم ومراجعتهم .

٦ ـ تمثيل أصحاب البضائع فى فض المنازعات التى تنشأ بين أصحاب السفن أو الوكلاء .

عقد النقل البحرى : Contract of Affreightment

وهو عقد بين طرفين : الناقل الذى يلتزم بشحن بضاعة ما ، والشاحن الذى يلتزم بدفع أجرة النقل المتفق عليها « النولون » .

ولعقد النقل البحرى صورتان :

١ ـ بوليصة أو سند شحن فى حالة الخطوط المنتظمة

٢ ـ مشارطة ايجار Charter Party فى حالة تأجير السفينة لرحلة أو لفترة زمنية .

بوليصة او سند الشحن :

تعتبر البوليصة ايصالا بالبضاعة الموضحة فيه يحرره الناقل أو وكيله للشاحن ، ويعتبر فى الوقت نفسه وعد بتسليم البضاعة بعد انتهاء الرحلة البحرية الى المستلم المخول له الحق فى استلامها .

واذا كانت البوليصة لحامله فيجوز تحويل ملكية البضاعة بمجرد تظهير وتسليم سندات الشحن الأصلية للمظهر اليه ، ويطلق عليها باللغة الانجليزية Order Bill of Lading

أما اذا لم تكن البوليصة محررة باسم شخص معين فلا يجوز تحويل ملكية البضاعة الى شخص آخر الا بموجب تنازل رسمى ؛ ويطلق على هذا النوع باللغة الانجليزية Straigh Bill of Lading ، وهو ليس شائع الاستخدام .

مشارطة الايجار :

هى عقد بين المستأجر لاستئجار سفينة وبين الناقل بتسليمه سفينة لنقل بضاعة معينة لسفرية واحدة أو عدة سفريات أو لفترة من الزمن .

وأهم النقاط الرئيسية لمشارطة الايجار لسفرية واحدة أو عدة سفريات هى :

١ ــ أسماء الأطراف المتعاقدين « الناقلين والمستأجرين » .

٢ ــ اسم السفينة وحمولتها وموقعها ودرجتها .

٣ ــ عدد أيام السماح المتفق عليها ومكان الشحن ومواصفات وكمية البضاعة المراد شحنها .

٤ ــ ميناء الوصول ، مكان وامكان التفريغ فى اليوم الواحد أو عدد الأيام المتفق عليها » .

٥ ــ قيمة غرامة التأخير وكسب الوقت « اذا وجدا » .

٦ ــ تاريخ الالغاء .

٧ ــ العمولة وشروط الحماية .

٨ ــ توقيع الأطراف المتعاقدة « أو توقيع الوكلاء المفوضين أو توقيع واحد منهم متفق عليه من الأطراف المتعاقدة » .

أما مشارطة الايجار الزمنية فهى تتضمن عادة معظم النقاط السابقة، الا أنها تبين بصورة واضحة الأماكن التى تستعمل فيها السفينة وسرعتها وكمية الوقود المستهلكة يوميا وأماكن تسليم البضاعة واعادة التسليم والالتزامات النقدية المترتبة على التعاقد بين الطرفين نتيجة لصيانة السفينة وطبقا لمدة سريان المشارطة .

شركة القطاع العام للنقل البحرى :

أنشئت المؤسسة المصرية العامة للنقل البحرى فى ١٧ أغسطس ١٩٦١، بموجب القانون رقم ١٤٦ لسنة ١٩٦١ وذلك للاشراف على نشاط النقل البحرى فى مصر .

وكان يتبع المؤسسة عدد من الشركات المتخصصة فى شئون النقل البحرى والخدمات البحرية مثل التوكيلات البحرية والتوريدات وتموين السفن والشحن والتفريغ واصلاح السفن ، وقد ألغيت المؤسسة بصدور القانون رقم ٦١١ لسنة ١٩٧٥ .

وشركات القطاع العام هى :

١ ـ الشركة العربية المتحدة للملاحة البحرية وهى تمتلك عددا من البواخر وتقوم بتشغيل هذه البواخر فى عدد من الخطوط الملاحية .

٢ ـ الشركة العربية المتحدة لأعمال النقل البحرى وهى تقوم بأعمال تدبير نقل البضائع الصادرة والواردة سواء كانت لمصالح حكومية أو هيئات عامة أو شركات القطاع العام وذلك تطبيقا للقانون رقم ١٢ لسنة ١٩٦٤ فضلا عن بضائع القطاع الخاص ، كما يدخل فى نشاطها القيام بأعمال الوكالات البحرية للبواخر الأجنبية فى الموانى العربية ، وبعبارة أخرى تقوم بنشاط وكيل البضاعة والوكيل الملاحى .

٣ ـ الشركة العربية المتحدة للأشغال العامة والتوريدات البحرية وهى تقوم بتقديم ما تحتاجه البواخر من مواد غذائية ومهمات وأدوات كما تقوم بأعمال نظافة القاع والصهاريج والدهان والمراسمة وغيرها .

٤ ـ الشركة العربية المتحدة لاصلاح السفن .

٥ ـ الشركة العربية للشحن والتفريغ (بور سعيد ـ السويس) .

٦ ـ الشركة العربية المتحدة للشحن والتفريغ .

اهم الاتجاهات السائدة فى صناعة السفن ما يلى :

١ ـ التوسع فى انتاج السفن الكبيرة ذات الحمولات الكبيرة التى تصل الى ما يزيد على ١٠٠,٠٠٠ طن .

٢ ــ التوسع فى انتاج السفن المتخصصة مثل :

السفن ذات الفراغات المثلجة ــ السفن والناقلات الآلية ــ ناقلات الأحماض ــ السفن المصنوعة من البلاستيك والزجاج ــ تحويل ناقلات البترول الى ناقلات صب .

٣ــ التوسع فى استخدام أسلوب تنميط وحدات الشحنات Unitization فى عمليات النقل البحرى وبالتالى انتاج السفن الصالحة لهذا الأسلوب.

اسلوب وحدات الشحن النمطية فى النقل البحرى Unitization (١) :

المقصود بذلك الطرق المختلفة المستخدمة فى شحن البضائع عن طريق وضع المواد الصغيرة الحجم المراد شحنها معا فى وحدات ذات حجم نمطى واحد وذلك باستخدام المعدات الميكانيكية ، أو حزم المواد الكبيرة الحجم التى يصعب تستيفها وشحنها أو تفريغها كوحدات ذات حجم نمطى. بحيث يمكن بواسطة الآلات الميكانيكية شحنها أو تفريغها ، ويهدف هذا الأسلوب الى تقليل وتسهيل عمليات الشحن والتفريغ وتخفيض نفقاتها، كذلك نظرا لأن هذا الأسلوب يتم باستخدام المعدات الميكانيكية فان ذلك يؤدى الى تقليل الأيدى العاملة اللازمة فى عمليات الشحن والتفريغ والاسراع فى أدائها .

وهنالك عدة طرق مستخدمة فى هذا الأسلوب :

١ ــ نظام التربيط أو التخريم بالحبال (الشباك)
Pre Slinging of Cargo

٢ ــ نظام الألواح أو الطبالى. Palletization

٣ ــ نظام السفن ذات التحميل الأفقى Rell-on /Roll-of vessels

٤ ــ الحاويات Containerization

٥ ــ السفن الحاملة للصنادل barge-carrying vessels

وتعتبر طريقة الحاويات الطريقة الأكثر استخداما .

---

(1) UNCATAD, Unitization, of Cargo, 1970.

وقد بدأ استخدام طريقة الحاويات أولا فى التجارة الداخلية فى الولايات المتحدة ، ثم استخدمت فى النقل بين الولايات المتحدة وساحل أمريكا اللاتينية ، ثم بدأ استخدام هذه الطريقة فى النقل البحرى فى أعالى البحار فى شمال الأطلنطى ــ أمريكا وأوربا فى منتصف الستينيات ، ثم انتشرت هذه الطريقة فى النقل البحرى فى خطوط الملاحة التجارية بين الدول المتقدمة •

طريقة الحاويات :

هو وعاء مصنوع من مادة قوية تجعله يتحمل عملية الشحن والتفريغ لمدة طويلة وتصميم بطريقة تجعل استخدامه سهلا ، ومن ناحية الأبعاد يوجد نوعان من الحاويات الأول ٨×٨×٢٠ قدم والثانى ٨×٨×٤٠ قدم•

طريقة الألواح او الطبالى Pallet System

وطبقا لهذه الطريقة توضع السلع المراد شحنها على ألواح خاصة أو طبالى ثم يتم رفعها أو انزالها بواسطة أوناش رفع خاصة تسمى Forklift Truck أو Pallet Truck ، ويبلغ حجم الألواح الأكثر استخداما ٤٠×٤٨ ــ بوصة و ٨٠٠×١٢٠٠مم ، ومعظم الألواح مصممة بحيث تتحمل الاستخدام لفترات طويلة •

نظام الصنادل Barge System

وطبقا لهذا النظام توضع البضائع فى صنادل خاصة تشحن على السفينة ويطلق عليها فى هذه الحالة السفينة ، ويعاد انزالها فى ميناء الوصول ثم تسحب الى جهات الوصول المختلفة حيث يتم تفريغ البضاعة وشحن بضائع أخرى عليها ، ثم تعاد الصنادل مرة أخرى الى الميناء تمهيدا لشحنها على الباخرة فى رحلة أخرى •

وهناك نوع من السفن المستخدمة يطلق عليها اسم (لاش Lash تستطيع السفينة أن تحمل ٧٣ صندلا تبلغ سعة كل واحد منها ٥٦٤ مترا مكعبا •

وقد تم انتاج أنواع متخصصة من السفن الصالحة لنقل وحدات الشحن النمطية ، وبعض هذه السفن متخصص فى نقل نوع معين من

وحدات الشحن النمطية ، والبعض الآخر يستطيع نقل عدة أنواع من وحدات الشـحن النمطية .

وفى نهاية عام ١٩٦٥ كان عدد السفن الصـغيرة الصالحة لاستخدام وحدات الشحن النمطية ٨ سفن وبلغ اجمالى حمولتها ٩٠٠ر١٢ طن . وكان من المتوقع أن يصل العدد فى نهاية عام ١٩٧٣ الى ٢١١ سـفينة صغيرة ومتوسطة الحجم اجمالى حمولتها ١٠٠ر٤٥٤ طن .

أما بالنسبة للسفن الكبيرة الحجم الصالحة لاستخدامات وحـدات الشحن النمطية فقد وصل عدد السفن الى ٦١ سـفينة فى عام ١٩٦٥ حمولتها الاجمالية ٠٠٠ر٣٤٣ طن وكان من المتوقع أن يرتفع هذا العدد الى ٣٨٠ سفينة اجمالى حمولتها ٠٠٠ر٢٥٥ر٦ طن فى نهاية عام ١٩٧٣ .

مزايا طريقة وحدات الشحن النمطية :

١ ـ سرعة الشحن والتفريغ .

ونورد فيما يلى حجم الرسائل التى يمكن تفريغها أو شحنها بواسطة الطرق المختلفة فى الميناء وذلك فى الساعة الواحدة :

ـ الطريقة اليدوية	١٥ طن
ـ طريقة الألواح	٦٠ طن
ـ طريقة المواعين	٢٠٠ طن
ـ طريقة الصنادل	١٤٠٠طن

٢ ـ سلامة الرسائل المشحونة .

٣ ـ انخفاض تكاليف التعبئة .

٤ ـ توفير نفقات النقل بين الأرصفة بالنسبة لأصحاب السفن .

على أنه يجب أن نلاحظ أن ادخال هذا الأسلوب يحتاج الى نفقات استثمارية فى السفن وفى الموانى بحيث تتناسب مع هذا الأسلوب .

البابُ الرابع عَشر

المنظمات الدولية العامة فى مجال التجارة الخارجية

المنظمات الدولية العامة

فى مجال التجارة الخارجية

اتجه المجتمع الدولى فى محاولته لتنمية التجارة الخارجية بين البلدان المختلفة الى انشاء عدد من المنظمات الدولية بهدف ازالة القيود والعوائق على التجارة الخارجية ، ومساعدة الدول النامية بوجه خاص على حل مشاكل التجارة الخارجية التى تواجهها •

ومن أهم هذه المنظمات الدولية مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، ومنها أيضا الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة (الجات) ، كذلك اتجهت بعض الدول الى انشاء التكتلات الاقتصادية المختلفة والتى منها السوق الأوربية المشتركة والسوق العربية المشتركة •

وقبل أن نتحدث عن هذه المنظمات وأهدافها وانجازاتها ، لابد لنا من استعراض مشاكل التجارة الخارجية التى تواجه البلاد النامية •

مشاكل التجارة الخارجية فى البلاد النامية :

يمثل قطاع الانتاج الزراعى وقطاع انتاج المواد الأولية غالبية النشاط الاقتصادى فى البلاد النامية ، وبالتالى فان قطاع الصناعة يمثل قدرا ضئيلا من النشاط الاقتصادى •

ونتيجة لما تقدم فان هذه البلاد تقوم بتصدير الجزء الأكبر من انتاجها فى صورة مواد أولية الى الخارج ، وهى عادة تتمثل فى محصول واحد أو محصولين ، وتشكل حصيلة الصادرات من المواد الأولية حوالى ٩٠٪ من جملة حصيلة صادرات البلاد النامية وما لا يقل عن ٢٠٪ من الدخل القومى لهذه البلاد ، هذا فضلا عن أن هذه البلاد تعتمد بدرجة كبيرة على التجارة الخارجية لتوفير الايرادات فى الموازنة العامة للدولة •

أولا : ومن أولى المشاكل التى تواجهها الدول النامية أن أسعار المواد الأولية تتقلب بدرجة كبيرة فى الأسواق العالمية ، ومن ناحية أخرى فمن الملاحظ أيضا أن شروط التبادل التجارى تسير فى اتجاه متصاعد لغير صالح هذه الدول ، كل ذلك بلا شك يؤثر تأثيرا كبيرا فى حصيلة صادرات هذه البلاد وبالتالى فى عملية التنمية الاقتصادية •

ويرجع التقلب فى أسعار المواد الأولية الى سببين رئيسيين ، السبب الأول يعود الى عوامل تتعلق بتقلب الطلب على هذه المواد فى البلاد المستوردة ، ويتوقف هذا بدوره على مستوى النشاط الاقتصادى فى هذه البلاد كما يتوقف على عوامل طارئة مثل الحروب ، كحروب كوريا وحرب فيتنام وحرب السويس وغيرها ، أما السبب الثانى فيتعلق بجانب العرض ويتوقف ذلك بدوره على الظروف الطبيعية فى حالة المنتجات الزراعية ، وعدم مرونة الانتاج فى حالة بعض السلع الأخرى .

ويمكن تقسيم المواد الأولية التى تصدرها البلاد النامية الى المجموعات التاليـة :

١ ــ البترول الخام وتنتجه أقلية من البلاد النامية ، ويمكن القول بأن هذه البلاد محظوظة لدرجة كبيرة حيث أن أسعار البترول الخام فى ارتفاع مستمر وسوف يستمر ذلك .

٢ ــ خامات المناجم والمعادن مثل النحاس والصفيح والرصاص والزنك وخام الحديد وخام المنجنيز والبوكسيت وغيرها ، ويمكن القول بصفة عامة أن الطلب على هذه الخامات فى ارتفاع مستمر ، وبالتالى فان أسعارها فى ارتفاع مستمر أيضا ، ولكن بعض هذه الخامات مثل الحديد الخام وخام المنجنيز انخفضت كثيرا فى السنوات الأخيرة بسبب زيادة العرض على الطلب .

٣ ــ المواد الأولية الزراعية مثل القطن والصوف والجوت والمطاط والجلود ، تواجه كل هذه المواد منافسة من البدائل الصناعية والتى تنتجها الدول الصناعية المتقدمة أساسا ، وبالتالى فان الطلب المتزايد على البدائل الصناعية قد أدى الى انخفاض فى أسعار المواد الأولية الطبيعية .

٤ ــ المنتجات الغذائية بالمناطق الحارة مثل السكر والقمح والأرز واللحوم والحمضيات والبذور الزيتية والزيت وتواجه هـذه المواد منافسة من الانتاج ذى التكلفة العالية فى البلاد الصناعية وذلك بسبب ما تفرضه الدول الصناعية على الواردات من هذه المنتجات من حماية جمركية .

٥ ــ المواد الغذائية فى المناطق الاستوائية . وبالرغم من عدم وجود انتاج مماثل أو منافسة من البدائل الصناعية فى البلاد المتقدمة فان أسعار هذه المواد تتقلب من آن لآخر . وفى بعض الأحيان فان الانتاج الكبير قد أدى الى انخفاض فى الأسعار وذلك مثل حالة الشاى .

وحتى يمكن تصور أهمية زيادة رفع أسعار المواد الخام بالنسبة للدول النامية نقول أن رفع سعر الرطل من البن بمقدار سنت واحد قد لايبدو كبيرا أمام المستهلك فى البلاد المتقدمة كفرنسا أو أمريكا ، ولكن هذا والسنت يؤدى الى زيادة صادرات البلاد المنتجة للبن بحوالى ٧٠ مليون دولار فى العام ، مما تستطيع أن تزيد به وارداتها من الآلات والمعدات اللازمة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية •

ثانيا : وبالاضافة الى ما تقدم فان الدول النامية تواجه مشكلة أخرى وهى تراخى أو بط الزيادة فى حجم الصادرات من المواد الأولية ، وبالتالى انخفاض رصيد هذه البلاد من التجارة الدولية ، وبالرغم من أن هذه الدول تشكل نحو ثلثى عدد السكان فى العالم الا أن نصيبها من التجارة الدولية محدود ويميل الى التناقص ، وبعد أن كان نصيبها فى التجارة الدولية يمثل حوالى الثلث فى عام ١٩٥٠ فقد انخفض الى حوالى السدس فى عام ١٩٧١ •

وقد بلغ معدل نمو صادرات المواد الأولية ٥ر٥٪ خلال العقد السادس من القرن الحالى والذى أطلقت عليه الأمم المتحدة عنه العقد الأول للتنمية وذلك بالمقارنة الى معدل نمو وصل الى ١٤٪ للسلع الصناعية •

حقيقة أن بعض المواد الأولية مثل البترول وبعض المعادن مازالت تتمتع بمركز ممتاز فى الأسواق العالمية ، ولكن عدد الدول النامية التى تستفيد من هذه الحالة محدود ، ولكن غالبية الدول النامية يتكون الجزء الأكبر من صادراتها من المنتجات الزراعية التى كان معدل نمو صادراتها خلال عقد التنمية ٥ر٣٪ ، ويرجع السبب فى انخفاض صادرات البلاد النامية الى عوامل نذكر منها التقدم التكنولوجى فى البلاد المتقدمة الذى أتاح لها تخفيض المستخدم من المواد الأولية بالنسبة للوحدة من السلعة النهائية بسبب منع الاسراف ، وبسبب احلال المواد الأولية الصناعية محل المواد الأولية الطبيعية مثل استخدام الرايون محل القطن ومحل الصوف فى صناعة المنسوجات واطارات السيارات ، كذلك هنالك عومل أخرى وهو دخول بلاد جديدة فى ميدان انتاج المواد الأولية ، وأيضا زيادة الانتاج فى بعض البلاد المتدقمة بسبب السياسات الحكومية المتبعة فى هذه البلاد ، ومن أمثلة ذلك ما تتبعه الولايات المتحدة من دعم أسعار المنتجات الزراعية بها ، الأمر الذى يدعو الزراع الى زيادة انتاجهم بمعدلات أكبر من زيادة معدلات الاستهلاك •

ثالثا : ومن المشاكل التى تواجهها الدول النامية أيضا ارتفاع أسعار السلع الصناعية التى تستوردها البلاد النامية من البلاد المتقدمة بدرجة أكبر من الزيادة البطيئة فى أسعار المواد الأولية ، ومن ناحية أخرى فان البلاد النامية تعانى من مشكلة ارتفاع قيمة خدمة الدين الخارجى من فوائد وأقساط ، وتقدر الديون المستحقة على الدول النامية بحوالى ٧٠ بليون دولار فى نهاية عام ١٩٧٢ ، وأخيرا فان الدول النامية تشكو من الزيادة فى أسعار الخدمات المختلفة مثل أجور الخبرة الفنية والخدمات المصرفية وخدمات النقل البحرى والتأمين •

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية : UNCATTAD

United Nation Conference on Trade & Development

كمحاولة لمساعدة الدول النامية فى التغلب على مشاكل التجارة الخارجية الخاصة بها أنشأت الأمم المتحدة منظمة تسمى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية فى ديسمبر ١٩٦٤ •

ويهدف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الى ضمان سعر عادل ومستقر لصادرات المواد الأولية ومساعدة تسويقها فى أسواق البلاد الصناعية ويمكن تحقيق الهدف الأخير عن طريق ازالة أو تخفيض الرسوم الجمركية وكذا عوائق التجارة الأخرى ، وعن طريق تعديل بعض السياسات الأخرى ، مثل الاعانات التى تدعم الانتاج غير الاقتصادى للمنتجات الأولية فى البلاد النامية • وقد روعى منذ انشاء المؤتمر تضمين الاتفاقات الدولية السلعية الشروط التى تضمن تحقيق الأهداف السابقة ، وذلك مثل اتفاقية الصفيح واتفاقية السكر التى عقدت فى عام ١٩٦٨ واتفاقية الكاكاو التى عقدت فى عام ١٩٧٢ •

ويبلغ عدد أعضاء المؤتمر فى عام (١٩٧٨) ١٩٥٣ دولة ، وللمؤتمر جهاز دائم يتولى ادارة أعماله بين فترات الانعقاد ويطلق عليه مجلس التجارة والتنمية ويضم ٦٨ عضوا ، وللمجلس أربع لجان رئيسية هى :

١ ـ لجنة المواد الأولية •

٢ ـ لجنة السلع المصنعة •

٣ ـ لجنة الملاحة •

٤ ـ لجنة التجارة غير المنظورة وتمويل التجارة .

ويتبع المجلس لجان أخرى مثل اللجنة الخاصة بالتفضيلات الجمركية. ويجتمع المجلس عادة كل سنة .

وللمؤتمر جهاز سكرتارية (أمانة عامة) دائمة يرأسها السكرتير العام للمؤتمر ومقرها قصر الأمم المتحدة فى جنيف .

كذلك يشترك المؤتمر فى ادارة مركز التجارة الخارجية مع منظمة الجات وذلك منذ عام ١٩٦٨ .

وقد تم عقد المؤتمر خلال العقدين الأخيرين أربع مرات وذلك على النحو التالى :

١ ـ **المؤتمر الأول :** وقد عقد فى جنيف عام ١٩٦٤ وكان الموضوع الرئيسي فى جدول أعمال المؤتمر نظام التفضيلات الجمركية .

٢ ـ **المؤتمر الثانى :** وقد تم عقده فى نيودلهى عام ١٩٦٨ وكان موضوع التفضيلات الجمركية هو الموضوع الهام .

٣ ـ **المؤتمر الثالث :** وقد عقد فى سانتياجو عام ١٩٧٢ وكانت أهم التوصيات خلال المؤتمر هى اصلاح النظام العالمى ونظام التفضيلات الجمركية وموضوع الشركات المتعددة الجنسية .

٤ ـ **المؤتمر الرابع :** وقد عقد فى نيروبى فى كينيا عام ١٩٧٦ وقد سبق هذا المؤتمر اجتماع للدول النامية والتى يطلق عليها مجموعة الدول السابعة والسبعون (ولو أن عددها الحقيقى هو ١١١ دولة) وقد تم ذلك فى نوفمبر ١٩٧٦ بمدينة مانيلا ، وكان أهم موضوعات المؤتمر الرابع موضوع السلع ومشاكل الديون الأجنبية التى تواجه الدول النامية وموضوع نقل التكنولوجيا ورأس المال الى هذه الدول .

٥ ـ **المؤتمر الخامس :** وقد عقد فى مانيلا فى الفترة من ٧ مايو ـ ٣ يونية ١٩٧٩ .

المؤتمر الاول للتجارة والتنمية

عقد المؤتمر الأول للتجارة والتنمية بجنيف خلال الفترة من ٢٣/٣ - ١٦/٦/١٩٦٤ لدراسة مشاكل التجارة الخارجية للدول النامية ، وقد كانت أهم بنود جدول أعمال المؤتمر الموضوعات التالية[1] :

اولا - مشاكل تجارة المواد الاولية :

ويندرج تحتها عدد من البنود الفرعية أهمها :

١ - الاتجاهات الحاضرة والمستقبلة لانتاج المواد الأولية والتجارة فيها ، بما فى ذلك شروط التبادل بين الدول النامية والدول الصناعية .

٢ - البرامج اللازمة لرفع الحوافز الجمركية وغيرها التى تعوق التجارة فى المواد الأولية .

٣ - وسائل تنمية تجارة المواد الأولية من الدول النامية .

٤ - وسائل استقرار أسواق المواد الأولية بأسعار مناسبة ومجزية .

٥ - وسائل استقرار حصيلة الدول النامية من صادراتها من المواد الأوليــة .

ثانيا - التجارة فى السلع المصنوعة ونصف المصنوعة :

ويندرج تحته عدد من البنود الفرعية أهمها :

١ - وسائل تنويع وزيادة صادرات الدول النامية من هذه السلع .

٢ - وسائل توسيع أسواق الدول المتقدمة بالنسبة لصادرات الدول النامية من هذه السلع .

٣ - وسائل تنمية التجارة والسلع المصنوعة ونصف المصنوعة بين البلاد النامية .

ثالثا - تمويل التجارة الدولية :

١ - التمويل طويل الأجل ومتوسط الأجل لتجارة البلاد النامية .

٢ - تنسيق السياسات التجارية .

---

(١) تقرير وفد الجمهورية العربية المتحدة فى المؤتمر .

٣ ــ بحث وسائل زيادة موارد التمويل وتحسين شروطه بالنسبة لصادرات الدول النامية وكذلك بالنسبة لوارداتها .

٤ ــ التمويل التعويضي لمقابلة التذبذبات في حصيلة صادرات الدول النامية .

٥ ــ مشاكل التجارة غير المنظورة للدول النامية .

رابعا ــ الهيكل التنظيمي للتجارة الدولية :

خامسا ــ التجارة الدولية واهميتها بالنسبة للتنمية الاقتصادية :

١ ــ علاقة التجارة الدولية بالتخطيط الاقتصادي .

٢ ــ التكتلات الاقتصادية وأثرها على التجارة والتنمية في البلاد النامية .

وقد اشترك في أعمال المؤتمر ١٢٠ دولة منها مصر في هذا المؤتمر ، واختير رئيس الوفد المصري رئيسا للمؤتمر .

وقد أصدرت الجمعية العمومية للأمم المتحدة قرارها رقم ١٩٩٥ في ديسمبر ١٩٦٤ باعتبار المؤتمر أحد أجهزة الأمم المتحدة . وينعقد المؤتمر على فترات لا تزيد عن أربع سنوات .

وقد لاقت اقتراحات الدول النامية معارضة شديدة من جانب الدول الغربية والولايات المتحدة ، وقد انتهى المؤتمر الى اصدار توصيات عامة نذكر منها :

١ ــ تعمل الدول المتقدمة على تخفيف العوائق الجمركية في وجه صادرات الدول النامية .

٢ ــ التوسع في تطبيق مبدأ الدولة الأكثر رعاية .

٣ ــ العمل على زيادة معونات المنظمات الدولية والدول المتقدمة الى الدول النامية بغير شروط سياسية أو عسكرية .

٤ ــ تشجيع قيام تكتلات اقتصادية للدول النامية .

المؤتمر الثاني (نيودلهي) :

وقد انعقد المؤتمر الثاني في نيودلهي خلال الفترة من ١/٢/ــ ٢٩/٣/٦٨ لوضع استراتيجية للتنمية الاقتصادية خلال السبعينيات تمكن الدول النامية من تحقيق معدلات مرتفعة للنمو .

وقد نجح المؤتمر فى تحقيق نتائج طيبة بالنسبة لزيادة التبادل التجارى بين الدول النامية بعضها البعض ، وبينها وبين الدول الاشتراكية ، ولكنه فشل فى تحقيق مثل هذه النتائج بالنسبة للتفضيلات الجمركية والمساعدات التى تقدمها الدول المتقدمة للدول النامية حيث صدرت التوصيات الخاصة بهذين الموضوعين دون تحديد تاريخ معين لتنفيذها ودون أن تلتزم كل الدول المتقدمة بتنفيذها .

وفيما يلى أهم قرارات المؤتمر :

١ ــ مطالبة الدول المتقدمة بتخصيص ١٪ من الناتج القومى الاجمالى لكل منها كمساعدات للدول النامية .

٢ ــ منح الدول النامية تفضيلات جمركية دون اشتراط المعاملة بالمثل من جانب الدول المتقدمة .

٣ ــ مطالبة الدول النامية بتنويع منتجاتها وعدم الاعتماد على محصول واحـــد .

٤ ــ وضع تشريع بحرى دولى وعـدم فرض قيود من جانب الدول المتقدمة على سفر مواطنيها للسياحة .

٥ ــ اتخاذ الاجراءات الكفيلة بتوسيع نطاق التبادل بين الشرق والغرب وكذلك بين الدول النامية والدول الاشتراكية .

المؤتمر الثالث بمدينة سـنتياجو بشـيلى فى الفـترة من ٤/١٣ ــ ١٩٧٢/٥/٢١ .

وفيما يلى أهم القرارات :

أولا ــ كان المؤتمر الثانى قد أوصى الدول المتقدمة بتحويل ١٪ من اجمالى الناتج القومى فيها الى الدول النامية على أن يكون ٧٠٪ فى شكل قروض حكومية الأن ما تم تحويله فعلا عام ١٩٧٠ بلغ ٧١ر٠٪ ، ولهذا طالبت الدول النـامية بضرورة تحديد تاريخ تلتزم فيها الدول المتقدمة فى تنفيذ ذلك ، غير أن المؤتمر نتيجة معارضة الدول الغربية لم يستطع التوصل الى اتفاق كامل ومع ذلك فقد قرر :

اولا : بالنسبة للمساعدات المالية :

١ ــ حث الدول على تحقيق هــدف ١٪ فى موعد لا يتجاوز نهاية عام ١٩٧٤ .

٢ ـ دعوة الدول الغربية الى عدم زيادة سعر الفائدة على هـذه المعونات عن ٢٪ مع مد فترة السداد الى ٢٥ ـ ٤٠ عاما مع فترة سماح تتراوح بين ٧ ـ ١٠ أعوام .

ثانيا ـ بالنسبة لمديونية الدول النامية :

١ ـ وضع قواعد ميسرة لاعادة جدولة هذه الديون (٢٣ بليون جنيه استرلينى) بحيث تتضمن اعفائها من فوائد التأخير .

٢ ـ انشاء جهاز خاص داخل المؤتمر يبحث وسائل علاج مشكلة الديون الخارجة .

ثالثا ـ صادرات الدول النامية :

انشاء لجنة دائمة لمتابعة تطبيق النظام العام للتفضيلات (المزايا) الجمركية مع العمل على توسيع نطاق تطبيقه .

المؤتمر الرابع (نيروبى) :

تم فى هذا المؤتمر مناقشة مشكلة التقلبات فى أسعار المواد الأولية فى الأسواق الدولية .

وتم وضع برنامج متكامل لتثبيت أسعار السلع المصنعة وانشاء صندوق مشترك تكتتب فيه الدول الأعضاء بما فيها الدول الغنية لتحقيق هذا الهدف .

كما تم مناقشة اعادة جدول ديون العالم الثالث وفقا لوضع كل دولة وتسهيل نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة الى الدول النامية .

المؤتمر الخامس (مانيلا) :

تركز النقاش فى هذا المؤتمر حول أربعة موضوعات أساسية هى :

١ ـ التعاون التجارى .

٢ ـ المسائل النقدية والتمويلية .

٣ ـ رقابة الدول النامية لاستخدامات مواردها من المواد الخام والمعادن .

٤ ـ توزيع السيولة الدولية .

وقد تم فى هذه الدورة الوصول الى عدة قرارات منها :

١ ـ زيادة تدفقات المعونة الرسمية التى تقدمها الدول المتقدمة الى الدول النامية لتحقيق هدف الـ ٠ر٧٪ من اجمالى الدخل القومى .

٢ ـ تعزيز المقدرة التكنولوجية للبلاد النامية ودراسة موضوع هجرة العقول منها للبلاد المتقدمة .

٣ ـ العمل على تنفيذ اتفاقية الأمم المتحدة لعام ١٩٧٤ فى مجال النقل البحرى على الخطوط المنتظمة بحيث يتم توزيع الحمولة على أساس ٤٠٪ لبواخر الدول المصدرة ، ٤٠٪ للدول المستوردة ، ٢٠٪ لبواخر الدول الأخرى .

مجالات عمل المؤتمر وانجازاته :

المواد الأولية :

تعتمد موارد غالبية البلاد النامية من العملات الأجنبية بصفة رئيسية على صادراتها من المواد الأولية التى تكون حوالى أربعة أخماس صادراتها .

ومازال أمام هذه الدول فترة طويلة قبل أن تتمكن من تنويع نشاطها الاقتصادي ودخولها عملية التصنيع والذي سوف يؤدى بالضرورة الي زيادة الاستهلاك الداخلى للموارد الطبيعية ، ولذلك فان البلاد النامية تهتم فى الوقت الحاضر بتحسين شروط تصدير المواد الأولية الى البلاد المتقدمة . والتى تقوم بسداد حصيلة بيعها فى استيراد ما تحتاج اليه من آلات ومعدات ومواد صناعية وغذائية .

ومن جهة أخرى فانه يمكن للدول النامية زيادة صادراتها اذا قامت الدول المتقدمة (صناعيا) بتعديل أو الغاء بعض العوائق أمام تجارة الدول النامية مثل التعريفة الجمركية ونظام الحصص .

وبالاضافة الى ما تقدم فان مستوى أسعار المواد الأولية ينخفض كثيرا عن مستوى أسعار السلع الصناعية كما أنها تتعرض لتقلبات كبيرة .

وفضلا عما تقدم فان بعض المواد الخام التى تنتجها البلاد النامية مثل المطاط والقطن والسيزال تقابل تنافسا متزايدا من البدائل الصناعية .

وهنالك مشكلة أخرى تقابل البلاد النامية وهى عدم حصولها على نصيب عادل من حصيلة صادراتها بسبب انخفاض كفاءة طرق الانتاج والتسويق .

وتقوم الجات باجراء الدراسات المختلفة للوصول الى حل لهـذه المشاكل .

السلع الصناعية :

تشكل السلع الصناعية التامة الصنع والنصف مصنعة الجزء الأكبر من التجارة الدولية حيث بلغت قيمتها ٦٥٪ عام ١٩٧١ ، أما نصيب البلاد النامية من صادرات هذه السلع فتقدر بحوالى ٦٪ عام ١٩٧١ وبطبيعة الحال فان اجراء عملية تجهيز processing لبعض المواد الأولية نعتبر الخطوة الأولى نحو التصنيع فى البلاد النامية ، ولكن البـلاد المتقدمة تضع تعريفة جمركية مرتفعة على المواد المصنعة بالنسبة لما تفرضه على المواد الأولية ، وعلى ذلك فان الصناعات الناشئة فى البلاد النامية تجد صعوبة كبيرة فى دخول أسواق البلاد المتقدمة .

وقد استطاعت منظمة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة من اقامة نظام التفضيلات الجمركية .

حيث قامت الدول المتقدمة باجراء تخفيض فى الرسوم الجمركيـة المفروضة على السلع الصناعية التامة الصنع ونصف المصنوعة .

ومن ناحية أخرى فحتى اذا كانت التعريفة الجمركية منخفضة فان صادرات الصناعات الناشئة بالدول النامية تواجه حواجز غير جمركية مثل الحصص الاستيراد حظر الاستيراد وقيام القطاع العام بالاستيراد والاجراءات الصحية .

كذلك يمارس المؤتمر نشاطا ملحوظا بالنسـبة للاجراءات المحددة لحجم النشاط التجارى باعتبار أن ذلك يعتبر عقبة فى سـبيل عمليـة التنمية الاقتصادية فى البلاد النامية ، فقد يحدث أن تتفق بعض المشروعات فيما بينها على تقليل المنافسة بينها بوسيلة أو أخرى مثل تحديد كمية الانتاج أو المبيعات أو الأثمان أو الخصم الممنوح ، كذلك يتحقق ذلك عن طريق الاتفاقيات الخاصة بالمعرفة الفنية Know-how ، والاختراعات والعلامات التجارية حيث يمكن أن تستخدم لتحديد الانتاج أو المبيعات

أو تحديد مصادر معينة لشراء المواد الأولية أو الأجزاء . كما أن الشركات المتعددة الجنسية قد تقوم بتحديد نشاط الشركات التابعة عن طريق التوجيهات من الشركة الأم ، ومثل هذه الاجراءات يؤدى الى القضاء على المزايا التى تنتج من تحرير التجارة الدولية عن طريق التخفيضات الجمركية أو الغاء القيود الادارية .

التجارة غير المنظورة :

لاشك أن التجارة غير المنظورة تؤثر تأثيرا كبيرا على ميزان المدفوعات ويشمل ذلك أجور الشحن وتكاليف التأمين وتكلفة استخدام براءات الاختراع وترخيص الانتاج وفوائد القروض وتوزيعات الأرباح على رأس المال المستخدم فى الخارج ومثل ذلك أيضا نفقات السياحة .

وبالرغم من أن نصيب الدول النامية فى البضاعة المنقولة بالبحر يصل الى ما يقرب من ٦٠٪ من المجموعة الكلى الا أن نصيبها من الأساطيل التجارية يقدر بحوالى ٦٪ فقط ، وكما ذكرنا من قبل فان أجرة شحن البضائع على الخطوط الملاحية المنتظمة تتم بواسطة أصحاب السفن فى المؤتمرات الملاحية ، وقد أهتم مؤتمر الأمم المتحدة بمساعدة الدول النامية على زيادة حمولة أسطولها التجارى وكذلك على حصولها على شروط أفضل من أصحاب السفن .

كذلك لاشك أن التنمية الاقتصادية فى البلاد النامية تحتاج الى خدمات التأمين التجارى الأمر الذى يترتب عليه دفع مقادير كبيرة من العملات الأجنبية اذا لم يكن بهذه البلاد شركات تأمين . هذا كما أن هنالك بعض الخدمات التأمينية التى تحتاج الى مشاركة أجنبية ولهذا فقد أهتم المؤتمر بتنمية هذا النشاط ورفع كفاءته فى البلاد النامية .

ومن مشاكل الدول النامية اعتمادها على التكنولوجيا المستوردة من البلاد المتقدمة الأمر الذى يكلفها أموالا طائلة ، ولذلك فان نشاط المؤتمر يغطى هذا الموضوع الهام .

ومن المتفق عليه أن الدول النامية تحتاج الى أموال من الخارج فى صورة استثمارات وقروض ومساعدات ، وطبيعى أن هذا التمويل يفرض أعباء كبيرة على الدول النامية فى صورة أرباح وفوائد وأقساط ديون ، ولذلك فقد أهتمت الأمم المتحدة بهذا الموضوع وطالبت الدول المتقدمة

عام ١٩٧٢ بتخصيص ١٪ من اجمالى الناتج القومى لمساعدة الدول النامية على أن تكون ٧ر٠٪ منها فى صورة مساعدات حكومية على أن يتم ذلك فى عام ١٩٧٥ ، علما بأن الدول المتقدمة لم تقدم للدول النامية سوى ٣٤ر٠٪ من اجمالى الناتج القومى عام ١٩٧٢ .

تنمية التجارة والتكامل الاقتصادى :

لا يزيد حجم السكان فى غالبية الدول النامية أعضاء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على ١٥ مليون نسمة ، كما أن اجمالى الناتج القومى بها أقل من دخل أية دولة صغيرة ولاشك أن حجم السوق بهذه البلدان محدود للغاية ، ومن الغريب أن العلاقات التجارية بين الدول النامية محدودة للغاية فلم يزد قيمة صادراتها الى بعضها البعض عن ١٩٪ فى عام ١٩٧٣ على سبيل المثال ، ولا يزيد عن ٣٪ من حجم التجارة الدولية وحتى تستفيد البلاد النامية من اقتصاديات الحجم الكبير فى الانتاج وتطبيق مبدأ التخصص تحتاج الى ايجاد شكل من التكامل بينها وهو ما يهتم به مؤتمر الأمم المتحدة ، ويدخل ضمن نشاط المؤتمر أيضا تنمية النشاط التجارى بين البلدان ذات الأنظمة السياسية والاقتصادية المختلفة .

المعونة الفنية :

يقدم المؤتمر الى الدول النامية المعونة الفنية فى مجال التجارة الخارجية وبالذات فى مجال تنمية الصادرات ووضع سياسة التجارة الخارجية والسياسة الجمركية والتجارة العابرة وغيرها والملاحة البحرية والموانىء والتأمين ونقل التكنولوجيا .

النظام العام للتفضيلات (المزايا) الجمركية للدول النامية :

The Generalized System of preferences.

طالبت الدول النامية فى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الذى عقد فى جنيف عام ١٩٦٤ بأن تقدم الدول الصناعية لمنتجاتها نظاما تفضيليا بالنسبة للسلع المصنوعة ونصف المصنوعة ، وقد اعترضت بعض الدول الغربية على ذلك بحجة أن ذلك يخل بنص الدولة الأكثر رعاية .

وقد عرض الموضوع من جديد على المؤتمر فى دور انعقاده الثانى فى نيودلهى عام ١٩٦٨ ، وقد وافق المؤتمر على وضع نظام تفضيل عام بالنسبة للمنتجات المصنوعة ونصف المصنوعة التى تنتجها الدول النامية وذلك دون

تبادل فى المعاملة ودون تمييز ، وذلك حتى تستطيع الدول النامية زيادة صادراتها ، وقد شكلت لجنة خاصة لوضع نظام التفضيل ، وتم انجاز النظام فى أكتوبر ١٩٧٠ .

وقد وافق مجلس وزراء السوق الأوربية المشتركة على تطبيق نظام التفضيل ابتداء من أول يوليه ١٩٧١ .

كما وضعت الدول الأخرى وهى اليابان وسويسرا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة مشروعات مماثلة .

وقد بدأت السوق الأوربية المشتركة فى تطبيق نظام المزايا المقدم منها ابتداء من أول عام ١٩٧١ ، واليابان ابتداء من أول أغسطس ١٩٧١ ، والنرويج من أول أكتوبر ١٩٧١ ، أما الدانمرك والسويد ونيوزيلندا وتشيكوسلوفاكيا والمجر فقد بدأت فى تطبيقه ابتداء من أول يناير ١٩٧٢ ، وسويسرا ابتداء من أول مارس ١٩٧٢ ، وتبعتها دول أخرى .

طبيعة النظام العام للتفضيلات :

يعتبر النظام بمثابة ترتيب وافقت بموجبه بعض الدول المتقدمة على معاملة صادرات الدول النامية اليها معاملة خاصة ، وذلك باعفائها من الرسوم فى الوقت الذى تظل فيه الرسوم الجمركية سارية المفعول بالنسبة للمنتجات المصدرة اليها من الدول المتقدمة ، وهو يعتبر بذلك خروج على مبدأ المعاملة بالمثل ومبدأ عدم التمييز .

ويبلغ عدد الدول المتقدمة المانحة للنظام ٢٢ دولة . من أهمها . الولايات المتحدة ودول السوق الاوربية واستراليا وكندا والنمسا واليابان ونيوزلندا وسويسرا والنرويج والسويد .

ويلاحظ أن نظام التفضيلات ليس نظاما موحدا تقوم بتطبيقه كل الدول المتقدمة ، فهو عبارة عن أنظمة متعددة تختلف بحسب ظروف كل من الدول المانحة أو كل مجموعة من هذه الدول ، مثل مجموعة دول السوق الأوربية المشتركة ومجموعة الدول الاسكندنافية .

ومن ناحية أخرى فان جميع الدول النامية لها الحق فى الاستفادة من المعاملة التفضيلية .

ومن بين الدول النامية المستفيدة عشرون دولة عربية منها مصر .

(السمات العامة لنظام التفضيلات الجمركية)

تشترك انظمة الدول المختلفة فى عدد من السمات منها :

١ - بيان السلع التى يشملها النظام :

تضمنت كل المشروعات بيان بالسلع التى يشملها النظام وهى فقط السلع الصناعية والنصف صناعية ، وهذه السلع تشملها بنود تعريفة بروكسل الجمركية .B.T.N (البنود رقم ٢٥ - ٩٩) .

على أن بعض المشروعات اشتمل أيضا على سبيل الاستثناء على بعض المواد الأولية وبعض السلع الزراعية المجهزة أو نصف المجهزة التى شملتها البنود ١ - ٢٤ من تعريفة بروكسل .

٢ - نطاق المزايا Extent of Preference :

اشتملت الأنظمة على نسبة التخفيضات الجمركية الممنوحة لصادرات الدول النامية من السلع الصناعية والنصف مصنوعة . و فى بعض المشروعات كانت نسبة الاعفاء ١٠٠٪ على البنود من ٢٥ - ٩٩ . وبلغت نسبة التخفيض ٥٠٪ بالنسبة لبعض السلع .

٣ - قواعد التنفيذ Safeguards Mechanism :

شملت الأنظمة بعض القواعد التنظيمية مثل وضع حد أعلى لتمتع السلع بالمزايا ، وتحديد حصص كمية أو قيمية لتمتع السلع بالتعريفة المخفضة .

٤ - قواعد المنشأ Rules of Origin :

تتضمن المشروعات قواعد لتحديد منشأ السلع لكى تتمتع السلع التى منشؤها الدول النامية بالتعريفة المخفضة دون غيرها .

وقد تم فى يسمبر ١٩٧٠ الاتفاق على قواعد المنشأ التى ستطبق وأهمها :

١ - قواعد تحديد منشأ السلعة حتى تتمتع بالمزايا .

٢ - المستندات اللازم تقديمها .

٣ - قواعد تصديق السلطات على صحة البيانات المقدمة عن منشأ السلعة .

٤ ـ الجزاءات التى توقع على المصدرين الذين يقدمون معلومات غير صحيحة .

٥ ـ قواعد التعاون المشترك لاحكام الرقابة على المنشأ .

٥ ـ الدول المستفيدة بالمزايا :

تتحدد الدول المستفيدة من النظام على أساس الاختيار الذاتى ، ومعنى ذلك أن الدولة التى ترى أنها دولة نامية تستفيد من المزايا التفضيلية ، ومع ذلك فللدولة المانحة للمزايا الحق فى تقدير ذلك .

٦ ـ اجراءات خاصة لصالح الدول الأقل تقدما من بين الدول النامية :

اتفق على وضع اجراءات خاصة لهذه الدول فى صورة مساعدات فنية ومالية .

٧ ـ مدة سريان النظام العام للتفضيلات الجمركية :

اتفق على سريان الأنظمة لمدة عشر سنوات على أن يتم دراسة نتائجه قبل انتهاء الموعد حتى يتقرر تحديد أو وقف العمل به ، الا أن السوق الأوربية المشتركة طبقت مشروعها لمدة ٦ شهور فقط من ١/٧/ ـ ١٩٧١/١٢/٣١ ثم مدت العمل به الى ١٩٧٢/١٢/٣١ حتى تنتهى من وضع قواعد جديدة للمزايا التى ستمنحها عام ١٩٧٣ بعد انضمام انجلترا والدول الأوربية الأخرى لها .

وليس من شك أن الدول النامية سوف تستفيد كثيرا من تطبيق هذا النظام اذ أن نمو صادرات هذه الدول سيؤدى الى زيادة حصيلة صادراتها ، وبالتالى زيادة مقدرتها على الاستيراد ، ومن ناحية أخرى سوف تتسع السوق أمام انتاج هذه البلاد مما يمكن من الاستفادة بوفورات نظام الانتاج الكبير ، على أنه أيضا فان الدول المانحة للمزايا سوف تستفيد نتيجة لزيادة طلب الدول النامية على شراء منتجاتها .

على أن استفادة الدول النامية بهذا النظام مرهون بقدرتها على تطوير هيكل انتاجها الصناعى وتنويعه ، ورفع الكفاية الانتاجية وتحسين وسائل تسويقه .

وهنالك من يعتقد أن فائدة الدول النامية من هذا النظام محدودة ، ذلك لأن السلع التى ينطبق عليها هذا النظام وهى السلع الصناعية تكون

حوالى ٢٥٪ ـــ ٣٠٪ من صادرات الدول النامية ، أما بقية الصادرات فلا تستفيد شيئا .

كذلك فان عددا من السلع الصناعية مثل المنسوجات والمصنوعات الجلدية والبترول والمنتجات البترولية لا يشملها هذا النظام ، وأخيرا فان بعض الأنظمة تضع حدا أقصى بالنسبة لكمية الواردات التى يشملها النظام .

علاقة النظام العام للتفضيلات الجمركية بالجات :

يؤخذ على هذا النظام أنه يتناقض مع ما تقضى به المادة الأولى من اتفاقية الجات من قاعدة شرط الدولة الأولى بالرعاية والاستفادة بالمزايا على أساس تبادلى ، ولذلك فقد قرر الأعضاء المتعاقدون فى الجات التحلل من تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية لمدة عشر سنوات ، وذلك ابتداء من ١٩٧١/٦/٢٥ .

الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة (الجات GATT) :

فى عام ١٩٤٧ وقعت ٢٣ دولة على الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة ، وكانت الدول الموقعة على الاتفاقية تقوم فى الأصل باعداد ميثاق لانشاء منظمة للتجارة الدولية كاحدى المنظمات المتخصصة للأمم المتحدة ، ولم يهيأ لهذه المنظمة الخروج الى الوجود بسبب عدم تصديق الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا على ميثاق هذه المنظمة ، رغم أن الولايات المتحدة كانت من الدول الداعية الى وضع الميثاق .

لهذا فقد اتفقت الدول الثلاث والعشرون على توقيع الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة بقصد تبادل امتيازات جمركية على النحو الوارد فى ميثاق منظمة التجارة الدولية ، والذى يطلق عليه أيضا ميثاق هافانا ، وقد تبنت الاتفاقية بصفة رئيسية بعض الأجزاء المختارة من ميثاق منظمة التجارة الدولية .

ويعتبر اجتماع الأعضاء المتعاقدون أعلى جهات فى الاتفاقية ، وتجتمع عادة مرة كل سنة ، ويتم اتخاذ القرارات فى الاتفاقية بالاتفاق وليس بالتصويت ، وفى الحالات القليلة التى يستخدم فيها التصويت يكون لكل عضو صوت واحد .

ويتولى مجلس المندوبين النظر فى الأمور الروتينية والأمور المستعجلة بين أدوار الانعقاد .

وهنالك عدد من اللجان الدائمة لتوجيه العمل نحو السلع الصناعية والزراعة ومشاكل التجارة والتنمية ، ولتنفيذ المناوضات التجارية بين البلاد النامية ، ودراسة موافف الدول التى تضع قيودا على التجارة لحماية ميزان المدفوعات بها •

ويوجد كذلك لجنة للقطن والمنسوجات ولجنة للاجراءات الخاصة لمحاربة عمليات الاغراق • ولجنة للسوازنة والشئون المالية والادارية ، كما تشكل لجان خاصة لدراسة موضوع معين •

ويوجد المركز الرئيسى للجان فى جنيف • وقد دخلت الاتفاقية فى حيز التنفيذ عام ١٩٤٨ بهدف منع تكرار الركود الذى أصاب نظام التجارة خلال الثلاثينيات والذى ساهم فى اشعال الحروب العالمية الثانية ، وتعمل الدول الموقعة على الاتفاقية لتحرير التجارة ، ووصلت عضوية الاتفاقية فى مارس عام ١٩٨١ الى ١٩،٨٥ دولة • وثلاثة دولة ووفق على انضمامها للمنظمة مؤقتا ، وذلك بخلاف ٢٤ دولة تطبق قواعد المنظمة •

وتعتبر الاتفاقية بمثابة قانون منظم للتجارة الخارجية ، كما تعتبر وسيلة للتشاور والتفاوض بين الدول •

ومن المبادىء الأساسية للجات :

اولا : فى مجال العلاقات التجارية :

١ — **عدم التمييز** Trade Without Descrimination :

ويقوم هذا المبدأ على الشرط المشهور وهو (مبدأ الدولة الأولى بالرعاية). Most Favored Nation Clause أى أن التجارة يجب أن تقـوم بدون أى تمييز •

وتتعهد الدول الموقعة بمنح بعضها البعض الآخر معاملة لا تقل عما تمنحه لأى دولة أخرى من مزايا أو تفضيلات وذلك بالنسبة للتعريفة الجمركية على الواردات والصادرات ، وبالتالى لا تستطيع أى دولة أن تمنح مزايا خاصة لتجارتها مع أى بلد آخر ، حيث يعامل الجميع على أساس واحد ويتقاسم الجميع جهود تخفيض العوائق الجمركية • على أنه يوجد بعض الاستثناءات لهذا المبدأ •

٢ - الحماية عن طريق التعريفة الجمركية فقط :

Protein Only throug Tarrifs

ومعنى ذلك أن تتم حماية الصناعة الوطنية عن طريق التعريفات الجمركية فقط ، وليس عن طريق أية اجراءات تجارية أخرى ، ويهدف هذا المبدأ الى توضيح عملية الحماية وجعل المنافسة ممكنة ، وطبقا المبدأ فان استخدام حصص الاستيراد غير مصرح به ، ومن الممكن استخدام حصص الاستيراد فى بعض الحالات الخاصة المحددة .

٣ - استقرار التجارة : A Stable basis for Trade

عن طريق هذا المبدأ يمكن وضع أساس مستقر يمكن التنبؤ به للتجارة وذلك عن طريق الاتفاق على مستوى التعريفة بين الأطراف المتعاقدة ، ويجوز اعادة النظر فى التعريفة الملزمة كل ثلاث سنوات فقط ، وتعتبر العودة الى التعريفة المرتفعة اجراء غير مرغوب فيه وذلك عن طريق اشتراط تعويض أى ارتفاع فى التعريفة .

٤ - التشاور على اساس من المساواة Consultation :

يمكن للأطراف المتعاقدة اللجوء الى الجات لاجراء تسوية عادلة سواء كانت دولا كبيرة أم دولا صغيرة اذا شعروا بأى اعتداء على حقوقهم طبقا للاتفاقية العامة ، يستوى فى ذلك الدول الكبيرة أو الصغيرة .

٥ - حق الاعفاء Waiver :

وطبقا لهذا المبدأ يجوز للدولة العضو حق طلب اعفائها من تطبيق بعض التزاماتها طبقا للاتفاقية اذا كانت هنالك ظروف اقتصادية تقتضى ذلك .

ثانيا : فى مجال المفاوضات الخاصة بتحرير التجارة الخارجية :

بالاضافة الى المبادىء السابقة فان الجات يعتبر أداة للمفاوضات التجارية الخاصة بتحرير التجارة ، وقد أمكن للدول الاتفاق على اجراء تخفيضات والالتزام بعدم زيادة التعريفة الجمركية لعشرات الألوف من بنود التعريفة الجمركية وذلك فى مؤتمرات رئيسية للتعريفة الجمركية وهى :

١ - مؤتمر جنيف عام ١٩٤٧ .

٢ - مؤتمر أنسى بفرنسا عام ١٩٤٩ .

٣ - مؤتمر توركوى بانجلترا عام ١٩٥١ .

٤ ــ مؤتمر چنيف عام ١٩٥٦ .

٥ ــ مؤتمر چنيف عام ١٩٦١/٦٠ وهو ما أطلق عليــه دورة ديلون Dillon Rounds

٦ ــ مؤتمر طوكيو :

ويطلق عليه دورة طوكيو Tokyo Round وقد اشترك فيها ٩٩ دولة من أعضاء الجات بالاضافة الى ٢٩ دولة أخرى من غير أعضاء الجات .

وقد بدأت المفاوضات التجارية متعددة الأطراف (MIN) دورتها السابعة فى اجتماع وزارى فى طوكيو فى سبتمبر عام ١٩٧٣ واستمرت حتى ابريل ١٩٧٩ وتلا هذه المفاوضات البروتوكول الذى عرض فى اجتماعات چنيف فى يوليو ١٩٧٩ .

ويمكن تقسيم نتائج مباحثات دورة طوكيو فى ثلاث مجالات رئيسية وهــى :

١ ــ التحرر من القيود التجارية أو تخفيض الرسوم الجمركية .

٢ ــ القواعد المتعلقة بالاجراءات خلاف التعريفة الجمركية .

٣ ــ تعديل قواعد الجات بما يتفق مع الظروف المتغيرة التى تشمل الاطار القانونى لمعاملة الدول النامية .

وقد استخدم أسلوبان فى المفاوضات المشار اليها ــ الأسلوب الأول طبق فى مؤتمر عام ١٩٦٤ ، وهو يدعو الى ايقاف المفاوضات الثنائية بين كل دولتين وتقييم التنازلات الناتجة بين جميع أعضاء الجات ، أما الأسلوب الثانى فقد استخدم فى دورة كنيدى عام ٦٠ ــ ١٩٦١ ، وقد أطلق على هذا المؤتمر دورة كنيدى لأن الرئيس كنيدى كان قد قد حصل على سلطات واسعة من الكونجرس لمدة خمس سنوات لاجراء مفاوضات لتخفيض التعريفة الجمركية .

وقد وافقت الدول الصناعية على تخفيض التعريفة على ٧٠٪ من السلع المستوردة وذلك فيما عدا الحبوب ومنتجات الألبان ، وقد تم التخفيض بمقدار ٥٠٪ بالنسبة لثلثى هذه السلع ، وبمقدار ٢٥٪ الى ٣٠٪ بالنسبة

لخمس هذه السلع ، وقد اتفق على تنفيذ هذه التخفيضات على عدة مراحل ابتداء من بداية عام ١٩٧٣ .

وبالنسبة للقيود غير الجمركية فقد قامت الجات بتجميع هذه القيود فى الدول المختلفة ، وقد بلغت أنواع هذه القيود حوالى ٨٠٠ نوعا أمكن تبويبها فى خمس مجموعات عريضة ، هى :

١ ــ اشتراك الحكومة فى التجارة ويشمل ذلك اعانات الانتاج والتصدير واجراءات الشراء الحكومية والاتجار الحكومى .

٢ ــ اجراءات الاستيراد والجمارك ويشمل تحديد أو تقييم سعر السلع وبنود التعريفة الجمركية والاجراءات المضادة لسياسة الاغراق ، والمستندات المطلوبة .

٣ ــ تحديد المواصفات بالنسبة للسلع المستوردة والسلع المختلفة وتشمل نواحى الصحة والسلامة والتعبئة والتبيين .

٤ ــ القيود الخاصة على الواردات والصادرات وتشمل القيود الكمية والاتفاقات الثنائية وحظر التصدير والرخص .

٥ ــ القيود على الاستيراد والتصدير عن طريق نظام الثمن وتشمل التأمينات المدفوعة مقدما والتعديلات الضريبية .

وتعمل الجات على الغاء هذه القيود ، وتؤيد الاتفاقية العامة أية اجراءات اقليمية للتكامل الاقتصادى بين عدد من الدول المتجاورة يكون من شأنه الغاء القيود على الاستيراد بينها ، وتأخذ التكتلات الاقليمية أشكالا مختلفة، فقد تكون فى اتحاد جمركى ، أو قد تكون فى صورة منطقة تجارة حرة ، ويأتى فى مقدمة هذه التكتلات السوق الأوربية المشتركة والاتحاد الأوربى للتجارة الحرة ، واتحاد أمريكا اللاتينية للتجارة الحرة ، وفى مقدمة الأعمال الهامة التى قامت بها الجات عقد اتفاقية التجارة الدولية فى القطن والمنسوجات عام ١٩٦٢ التى جددت عدة مرات آخرها التجديد لمدة أربع سنوات ابتداء من ١/١/١٩٧٨ وقد وقعها ٣٠ مصدرا ومستوردا كبيرا للمنسوجات .

ثالثا : فى مجال العلاقة مع الدول النامية :

تمثل الدول النامية ثلثى الدول الأعضاء فى الجات ، ولذلك فالجات

تولى اهتماما كبيرا لمشاكل التجارة الدولية لهذه الدول . ويتضح ذلك فى ثلاثة محاور رئيسية :

١ ـ هنالك عدد من شروط الاتفاقية التى تعطى هذه الدول قدرا من المرونة عند تنفيذ قواعد الجات .

٢ ـ ومن ناحية أخرى فقد أضيف باب جديد وهو الباب الرابع الى الاتفاقية عام ١٩٦٥ ملزما الدول الغنية لمساعدة الدول النامية .

٣ ـ تنمية المصالح التجارية للدول النامية .

ومن ذلك أيضا مساعدة الدول النامية على زيادة التبادل التجارى فيما بينها حيث تبين أن هذا التبادل محدود للغاية . ويتم ذلك عن طريق تبادل التخفيضات الجمركية والمزايا التفضيلية .

ومن ضمن ذلك أيضا موافقة الدول الأعضاء عام ١٩٧١ على الاستثناء من شروط الدول الأكثر رعاية وذلك بانشاء نظام التفضيلات الجمركية الذى تعطيه الدول المتقدمة للدول النامية دون الحصول على أية مزايا مقابل ذلك .

كما أنشأت الجات مركز التجارة الخارجية فى عام ١٩٦٤ بالاشتراك مع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية منذ عام ١٩٦٨ ، ويساعد المركز الدول النامية فى وضع وتنفيذ برامج تنمية الصادرات كما يوفر البيانات اللازمة ويساعد فى تدريب الأفراد الاخصائيين فى التجارة الخارجية ، وخدمات المركز بدون مقابل لكل الدول النامية ، وقد حضر حوالى ٣٠٠ شخص برامج التدريب التى تمتد الى ٥ شهور حتى عام ١٩٧١ ، هذا بخلاف البرامج القصيرة ، ويحضر هذه البرامج المسئولون فى الدول النامية الأعضاء وغير الأعضاء ، كما ينشر المركز العديد من الدراسات التسويقية التى تساعد المصدرين فى البلاد النامية على معرفة فرص التصدير المتاحة لهم .

ويمكن تلخيص ما تقدم فيما يلى :

تعتبر الجات بمثابة عقد اتفاق متعدد الأطراف يوضح دستور السلوك فى مجال التجارة الخارجية ، ويرمى الى تحقيق استقرار التعريفات الجمركية واتاحة الفرصة لتبادل المشورة فى مشاكل التجارة الخارجية .

ومن أهم مواد اتفاقية الجات البند الأول بضمان معاملة الدولة الأكثر رعاية بين الدول الأعضاء .

والمادة الثانية التى تنص على أن تتم تخفيضات التعريفة الجمركية عن طريق المفاوضات بين الدول الأعضاء جميعها لاكتتاب فى قوائم تعتبر ملاحقا للاتفاقية .

أما المادة الثالثة فتنص على أنه مـــن المحظور استخدام الحصص فى التجارة بين الدول الأعضاء الا عند الضرورة وفى حالة عجز ميزان المدفوعات لبعض الدول .

أمـــا المادة الثالثة فتقضى بتحريم الضرائب المحلية التى تميـــز بين الواردات .

أما المادة الرابعة فتنص على حرية التجارة العابرة .

وتقضى المادة الخامسة بمنع أو تقليل بدائل التعريفة الجمركية والتى يطلق عليها الاجراءات غير الجمركية .

وتعالج المواد السادسة الى التاسعة القيود الكمية وتسمح باستخدامها لاصلاح عجز ميزان المدفوعات .

أما المادة ١٥ فتتحدث عن علاقة الجات بصندوق النقد الدولى وتتحدث المادة ١٦ عن الغاء اعانات التصدير .

وتتطلب المادة ١٧ من شركات القطاع العام فى مجال التجارة الخارجية عدم التميز فى نشاطها .

والمادة ١٨ تعطى المرونة للدول النامية فى مجال التعريفة الجمركية وتطبيق بعض القيود الكمية للمحافظة على سعر عملتها فى التبادل التجارى .

وتتكلم المادة ١٩ عن حالة الضرورة التى تتطلب اجراءات ضد الاستيراد من الخارج الذى يضر بالمصالح الداخلية وتنص المواد ٢٠ ـ ٣٠ على بعض الاستثناءات العامة والخاصة مثل الاستثناء الخاص بحماية الصحة العامة وتتحدث المادة ٢٢ عن نظام المشاورات وتتحدث المادة ٢٣ عن تســوية المنازعات والمادة ٢٤ تنص على اعتبار الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة استثناء من شرط الدولة الأكثر رعاية .

وتنص المادة ٢٩٠ على حق الدول فى طلب الاعفاء من تطبيق بعض الشروط أما المواد ٢٦ ـ ٣٥ فهى مواد تنظيمية .

وأخيرا فان المواد ٣٦ ــ ٣٨ التى تكون الباب الرابع فهى تتكلم عن ظروف البلاد النامية .

هذا وقد وافق الأطراف المتعاقدون على انضمام مصر الى الجات عام ١٩٦٢ كعضو مؤقت لمدة سنتين ، ثم جددت العضوية المؤقتة بعد ذلك ، وأخيرا تمت الموافقة فى مايو ١٩٧٠ على قبول مصر عضوا كاملا فى الجات ، ويرجع انضمام مصر الى هذه الاتفاقية الى أهمية مركز دول الجات فى التجارة الدولية حيث تمثل أكثر من ٨٥٪ منها ، هذا بالاضافة الى المزايا الممنوحة لدول الجات فى اتفاقية المنسوجات القطنية .

وقد وجهت الى الجات عدة انتقادات منها أنها قائمة على فكرة التبادل فى المعاملة نظرا لالتزام الأطراف المتعاقدين بمعاملة الدول الأكثر رعاية ، كما أنه لم يخصص فى أحكامه نصوصا خاصة بالتنمية الاقتصادية رغم أن مسائل التجارة الدولية هى جزء لا يتجزأ من هذه المسألة الهامة التى تهم دول العالم جميعا وهى التنمية الاقتصادية .

كذلك لم تتضمن الاتفاقية نصوصا بشأن المواد الأولية ، ولكل ذلك كان لابد من اجراء تعديل فى أحكام الاتفاقية ، وقد تم ذلك اعتبارا من يونيو ١٩٦٦ حيث أضيف باب رابع الى الاتفاقية العامة عن التجارة والتنمية.

السوق الأوربية المشتركة E.E.M. :

Ecoonomic European Market.

ويطلق عليها أيضا اسم المجتمع الاقتصادى الأوربى . Economic European Community وقد انشئت السوق الأوربية فى ٢٥ مارس ١٩٥٧ ومن الدول الآتية :

١ ــ فرنسا .
٢ ــ ايطاليا .
٣ ــ ألمانيا
٤ ــ بلجيكا .
٥ ــ لوكسمبرج .
٦ ــ هولندا .

وتهدف السوق الى تحقيق وحدة اقتصادية بين الدول الأعضاء تخفض بموجبها القيود المفروضة على التجارة الخارجية والحواجز الجمركية

مع توحيد التعريفة الجمركية بالنسبة للدول الأخرى بالاضافة الى عدة أهداف أخرى .

ويمكن اجمال أهداف السوق الأوربية المشتركة فيما يلى :

١ ـ ازالة الرسوم الجمركية ونظام الحصص فيما بين الدول الأعضاء.

٢ ـ ايجاد تعريفة جمركية موحدة يعامل بها العالم الخارجي ووضع سياسة تجارية موحدة ازاءه .

٣ ـ ازالة القيود التى تحول دون انتقال الأشخاص والخدمات ورؤوس الأموال فيما بين الأعضاء .

٤ ـ وضع سياسة موحدة فى ميداني الزراعة والنقل .

٥ ـ تنسيق السياسات الاقتصادية والاجتماعية للدول الأعضاء .

٦ ـ التقريب بين التشريعات الوطنية فى الدول الأعضاء .

٧ ـ اشراك الأقطار التى وراء البحار فى السوق كأعضاء منتسبين.

٨ ـ انشاء نظام يكفل المنافسة الحرة داخل السوق .

وتتكون أجهزة السوق من الهيئات الآتية :

١ ـ مجلس وزراء (مركزه بروكسل) .

٢ ـ اللجنة التنفيذية Commission (مركزها بروكسل) .

٣ ـ جمعية برلمانية (البرلمان الأوربى) ومركزه ستراسبورج بفرنسا .

٤ ـ محكمة عدل مركزها (لوكسمبورج) .

ويتبع اللجنة التنفيذية عدد من اللجان أهمها :

١ ـ اللجنة الاقتصادية والاجتماعية .

٢ ـ اللجنة النقدية .

٣ ـ بنك الاستثمار .

٤ ـ الصندوق الاجتماعى الأوروبى .

٥ ـ صندوق التنمية لما وراء البحار .

وقد اتفق على تحديد فترة انتقال ١٢ سنة لتحقيق أهداف الاتفاقية تنقسم الى ثلاث مراحل متساوية كل مرحلة أربع سنوات .

ويلاحظ أن واردات السوق من القطن الخام (بين الدول الست) لا تخضع لأية رسوم جمركية نظرا لأن الدول الأعضاء لا تنتج قطنا فيما عدا ايطاليا التى تنتج كمية محدودة من احتياجاتها .

وبصفة عامة فان السوق ليست عبارة عن اتحاد جمركى فقط ولكنه أيضا بالاضافة الى ذلك اتحاد اقتصادى تزول فيه الفوارق المصطنعة .

هذا وقد بدأ سريان الاتفاقية من يناير ١٥٨ بعد أن صدقت الهيئات البرلمانية فى الدول الست على هذه الاتفاقية .

وأخيرا فقد انضمت انجلترا الى السوق عام ١٩٧٣ بعد مفاوضات عسيرة استمرت عدة سنوات ، وذلك بسبب رفض فرنسا لهذا الانضمام، كما انضمت اليها أيضا فى نفس السنة الدانمارك وأيرلندا والنرويج وذلك ابتداء من أول يناير ١٩٧٣ ، كما انضمت اليونان للسوق ابتداء من أول يناير ١٩٨١ .

ومن المتوقع أن تنضم كل من اسبانيا والبرتغال الى السوق فى عام ١٩٨٢ .

وقدنصت معاهدة روما على فترة انتقال مدتها ١٢ سنة ابتداء من أول يناير ١٩٥٨ تنشأ خلالها السوق المشتركة بالتدريج على ثلاث مراحل كل منها ٤ سنوات .

وقد أصبح السوق الأوربية المشتركة اتحادا جمركيا كاملا فى أول يوليو ١٩٦٨ بالغاء الرسوم بين الدول الأعضاء ، وقد طبقت تعريفة خارجية موحدة على منتجات الدول غير الأعضاء ، وتمت مرحلة الوحدة الجمركية قبل الموعد المحدد فى معاهدة روما بسنة كاملة وذلك فى أول يناير ١٩٧٠ .

والمفروض أنه فى نهاية فترة الانتقال تعقد السوق باعتبارها وحدة تجارية الاتفاقات التجارية والجمركية مع الدول غير الأعضاء أو أية هيئة دولية مثل الجات .

الانتساب الى السوق الأوربية المشتركة :

تقضى المادة ١٣١ من معاهدة روما على أن توافق الدول الأعضاء على أن تشترك فى السوق الدول والأقاليم غير الأوربية التى لها علاقة

خاصة بلجيكا وفرنسا وايطاليا وهولندا ، وذلك بهدف انشاء علاقات اقتصادية وثيقه بينها وبين السوق ، وتعتبر العلاقة بين هذه الدول والسوق نظام تفضيل تتمتع فيه هذه البلاد ببعض المزايا ونظير ذلك تلتزم هذه الدول بأن تعامل دول السوق معاملة الدول الأكثر رعاية .

هذا وقد وقعت مصر اتفاقا تفضيليا مع السوق الأوربية لمدة خمس سنوات ابتداء من عام ١٩٦٩ يستهدف تشجيع تنمية المبادلات التجارية بينهما . وذلك طبقا للشروط التالية :

١ ـ تتمتع المنتجات التى منشؤها مصر عند استيرادها فى المجموعة الأوربية ببعض التخفيضات فى الرسوم الجمركية طبقا لأوضاع خاصة مبينة فى ملحق رقم (١) بالاتفاقية ، وكذلك تتمتع المنتجات التى منشؤها المجموعة الأوربية عند استيرادها فى مصر بتخفيضات فى التعريفة مبينة فى الملحق رقم (٢) .

٢ ـ لا يجوز أن يكون النظام الذى تطبقه جمهورية مصر العربية على المنتجات التى منشؤها المجموعة الاقتصادية الأوربية (السوق الأوربية المشتركة) أقل ملاءمة من النظام الذى تطبقه على المنتجات التى منشؤها الدول الأكثر رعاية .

٣ ـ فى حالة تحصيل رسوم على منتجات أحد الأطراف المتعاقدة التى تصدر الى الطرف المتعاقد الآخر فلا يجوز أن تزيد هذه الرسوم على تلك التى تحصل على المنتجات التى تصدر الى الدول الأخرى الأكثر رعاية .

٤ ـ لا تمنع الاتفاقية مصر من انشاء أو الابقاء على الاتحادات الجمركية أو مناطق التجارة الحرة أو الاتفاقيات التى تستهدف التكامل الاقتصادى الاقليمى بما لا يتعارض مع أحكام الاتفاقية .

٥ ـ لا يجوز فرض قيود على الاستيراد أو التصدير أو العبور الا فى حالات خاصة تتعلق بالأمن العام أو الصحة أو حماية الثروة القومية أو حماية الملكية الصناعية والتجارية .

٦ ـ مدة الاتفاقية خمس سنوات قابلة للتجديد .

هذا وقد نظم البروتوكول الملحق بالاتفاقية تعريفا واضحا لعبارة منتجات بلد المنشأ .

ثم عقدت اتفاقية أخرى بين مصر والسوق الأوربية المشتركة عام ١٩٧٢ وأخيرا فقد تم اتفاق جديد بين مصر والسوق الأوربية المشتركة فى ١٨ يناير ١٩٧٧ وقد وافق على هذا الاتفاق بمقتضى قرار رئيس الجمهورية رقم ٤٣٤ لسنة ١٩٧٧ وذلك بهدف تنمية التجارة بين الطرفين، وطبقا لهذه الاتفاقية فان الرسوم الجمركية والضرائب على الواردات المصرية سوف تلغى بمقدار ٨٠٪ من تاريخ تنفيذ الاتفاق وبمقدار ١٠٠٪ من أول يوليه ١٩٧٧ ، كما تلغى القيود الكمية على الواردات المصرية الى السوق الأوربية المشتركة وغير ذلك من المزايا .

ولاشك أن قيام السوق الأوربية المشتركة قد ساعد كثيرا على تنمية اقتصاديات الدول الأعضاء والدول المنتسبين ، ونجد ذلك واضحا فى زيادة حجم التبادل التجارى بين الدول الأعضاء فى السوق فقد زادت الواردات بينها بنسبة ٤١٨٪ فى الفترة من ١٩٥٨ ـ ١٩٦٨ ، وزادت الصادرات بنسبة ٤٢١٪ فى نفس الفترة ، وكذلك زاد حجم الواردات بالنسبة للدول غير الأعضاء فى السوق ٢٠٧٪ وزادت الصادرات ٢٢١٪، وأخيرا فان حصة السوق فى التجارة العالمية زادت من ٢٣٪ عام ١٩٥٨ الى ٣٣٪ عام ١٩٧٠ .

كما وقعت مصر على اتفاقية مع المجموعة الاقتصادية الأوربية بشأن التجارة فى منتجات النسيج بتاريخ ٢٤/٤/١٩٨٠ وصدر القرار الجمهورى رقم ١٧٦ لسنة ١٩٨١ بالموافقة على هذه الاتفاقية .

اتفاقية تسهيل التبادل التجارى وتنظيم تجارة الترانزيت بين الدول العربية :

وافق مجلس جامعة الدول العربية على هذه الاتفاقية فى ١٧/٩/١٩٥٣ ، وقد أصبحت الاتفاقية نافذة المفعول بتصديق أكثر من ثلاث دول عليها وذلك فى ١٢/١١/١٩٥٣ ثم انضم اليها عدد آخر .

والدول التى صادقت على الاتفاقية هى :

الأردن ـ سوريا ـ العراق ـ لبنان ـ مصر ـ المملكة السعودية .

وتنص الاتفاقية على تخفيضات جمركية على السلع المتبادلة بين الدول الموقعة عليها تتراوح بين اعفاء كامل للسلع المدرجة فى جدول (أ) الملحق

بالاتفاقية الى تخفيض مقداره ٧٥٪ بالنسبة للمنتجات الصناعية المدرجة فى جدول (ب) الملحق بالاتفاقية ومدة الاتفاقية سنة قابلة للتجديد .

وقد تمت عدة تعديلات على الاتفاقية باضافة بعض السلع أو حذف البعض من الجدولين (أ ، ب) كما تم انشاء جدول (ج) يحقق تخفيض التعريفة المطبقة فى البلد المستورد بمقدار ٥٠٪ ، ثم أنشىء جدول رابع جديد (د) يسمى جدول صناعات التجميع وتتمتع المنتجات المدرجة فيه بتفضيل جمركى قدره ٢٠٪ من التعريفة العادية المطبقة فى البلد المستورد .

على أن هذه الاتفاقية لم تؤد الى زيادة نطاق الاعفاءات وتقوية درجة التخفيضات عما كان عليه الأمر فى الاتفاقات الثنائية العربية التى كانت ولازالت نافذة المفعول بعد عقدها أو التى عقدت بعد ذلك ، ويلاحظ على الاتفاقية أن نسب التفضيل الممنوحة للبضائع العربية لم تزد مع الوقت .

كذلك فان الاتفاقية لم تعالج مشكلة القيود الادارية بالالغاء الكلى أو التدريجى مما يجعل هذه القيود عقبة فى سبيل نمو التبادل التجارى بين الأطراف الموقعة عليها .

وفضلا عما تقدم فلم تعمل الاتفاقية على تنسيق السياسة الجمركية للدول الأطراف تجاه العالم الخارجى .

ولذلك فكرت الجامعة العربية فى أسلوب آخر لزيادة التبادل التجارى بين الدول العربية فكانت اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية ثم قرار انشاء السوق العربية المشتركة .

السوق العربية المشتركة :

وقعت الدول العربية اتفاقية الوحدة الاقتصادية فى ١٩٥٧/٦/٣ ودخلت حيز التنفيذ فى ١٩٦٤/٤/٣٠ بعد التصديق عليها من خمس دول عربية وهى الكويت ومصر وسوريا والعراق والأردن ؛ وقد صدق على الاتفاقية فيما بعد الجمهورية العربية اليمنية عام ١٩٦٧ ، والسودان عام ١٩٥٩ .

وتطبيقا للاتفاقية أنشئت هيئة دائمة تسمى مجلس الوحدة الاقتصادية العربية لتنفيذ أحكام الاتفاقية .

وتهدف اتفاقية الوحدة الاقتصـادية الى قيام وحدة اقتصادية كاملة بصورة تدريجية بين دول الجامعة العربية يحقق لتلك الدول ورعاياها على قدم المساواة الأهداف التالية :

١ ــ حرية انتقال الأشخاص ورءوس الأموال .

٢ ــ حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية .

٣ ــ حرية الاقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادى .

٤ ــ حرية النقل والترانزيت واستعمال وسائل النقل والموانى والمطارات المدنية .

٥ ــ حقوق التمليك والايصاء والارث .

وقد نصت الاتفاقية على الأهداف التى يجب على الأطراف المتعاقدة تحقيقها وهى :

١ ــ جعل بلادها منطقة جمركية واحدة وتوحيد التعريفة والأنظمة الجمركية المطبقة فى كل منها .

٢ ــ توحيد سياسة الاستيراد والتصدير والأنظمة المتعلقة بها .

٣ ــ توحيد أنظمة النقل والترانزيت .

٤ ــ عقد الاتفاقات التجارية واتفاقات المدفوعات مع البلدان الأخرى بصورة مشتركة .

٥ ــ تنسيق السياسة المتعلقة بالزراعة والصناعة والتجارة الداخلية.

٦ ــ تنسيق تشريع العمل والضمان الاجتماعى .

٧ ــ تنسيق التشريعات الضريبية .

٨ ــ تنسيق السياسات النقدية والمالية .

٩ ــ توحيد أساليب التصنيف والتبويب الاحصائية .

وبعد قيام مجلس الوحدة الاقتصادية فى عام ١٩٦٤ أصدر المجلس قراره رقم ١٧ فى ١٩٦٤/٨/١٣ الخاص بانشاء السوق العربية المشتركة التى تهدف الى تحقيق الأهداف الآتية :

١ ـ حرية انتقال الأشخاص ورءوس الأموال .

٢ ـ حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية .

٣ ـ حرية الاقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادى .

٤ ـ حركة النقل والترانزيت واستعمال وسائل النقل والموانى والمطارات المدنية .

المبادىء العامة للسوق العربية المشتركة :

١ ـ اطلاق حرية تبادل المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية والمنتجات الصناعية بين الأطراف المتعاقدة .

٢ ـ تثبيت القيود الادارية التى تطبقها أى دولة من الأطراف المتعاقدة على مستورداتها وصادراتها بما فى ذلك منع الاستيراد والتصدير أو تقييدهما بحصص معينة وغيرها .

٣ ـ تطبيق الأطراف المتعاقدة بينها مبدأ الدولة الأكثر رعاية فيما يتعلق بمبادلاتها التجارية مع الدول غير الأعضاء فى اتفاقية الوحدة الاقتصادية .

٤ ـ عدم جواز فرض رسوم أو ضرائب داخلية على المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية والمنتجات فيما بينها تفوق الرسوم أو الضرائب الداخلية لمفروضة على لمنتجات المحلية المماثلة أو على موادها الأولية .

٥ ـ عدم اخضاع المنتجات السابقة المتبادلة بين الدول المتعاقدة الى رسم تصدير جمركى .

٦ ـ عدم جواز منح أى دعم مهما كان نوعه لصادراتها الى الأطراف المتعاقدة الأخرى عندما يكون هنالك انتاج مماثل فى البلد المستورد للسلعة .

٧ ـ اعفاء مجموعة محددة من المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية عند تبادلها فيما بين الأطراف المتعاقدة من الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب الأخرى .

أما بقية السلع الأخرى فيسرى عليها تخفيض تدريجى بمقدار ٢٠٪ سنويا ابتداء من أول عام ١٩٦٥ •

٨ ـ تحرير المنتجات السابقة من القيود على مراحل خمس سنوية تبدأ من أول عام ١٩٦٥ وبواقع ٢٠٪ من هذه المنتجات •

٩ ـ بالنسبة لتبادل المنتجات الصناعية فقد تقرر تخفيض الرسوم الجمركية على المنتجات التى يكون منشؤها أحد الأطراف المتعاقدة بواقع ١٠٪ سنويا ابتداء من أول عام ١٩٦٩ •

وبالاضافة الى ذلك بالنسبة لمجموعة المنتجات الصناعية والواردة بجداول اتفاقية تسهيل التبادل التجارى وتنظيم تجارة الترانزيت ، فقد تقرر زيادة نسبة التخفيض تدريجيا ابتداء من أول عام ١٩٦٥ ، حتى تصل الى ١٠٠٪ فى أول ١٩٦٩ بالنسبة للمنتجات المدرجة فى جدول (جـ) وأول يولية ١٩٧١ بالنسبة للمنتجات المدرجة فى جدول (ب) •

وكذلك تقرر تحرير المنتجات الصناعية المتبادلة بين الأطراف المتعاقدة من القيود ، ذلك على عشر مراحل سنوية ابتداء من أول عام ١٩٦٥ وبواقع ١٠٪ من هذه المنتجات •

١٠ ـ يحق لكل دولة من الأطراف المتعاقدة التقدم الى مجلس الوحدة الاقتصادية بطلب استثناء بعض المنتجات من اعفائها أو من التخفيض المطبق عليها فى الرسوم الجمركية والتحرر من القيود •

تقييم السوق العربية المشتركة :

وليس من شك أن قرار انشاء السوق العربية المشتركة سوف يزيد من نطاق السوق أمام الصناعة الوطنية فى كل من الأطراف المتعاقدة مما يساعد على قيام الصناعات الكبيرة الحجم ، ومن جهة أخرى فان قيام السوق العربية المشتركة سوف يقوى المركز التجارى للأطراف المتعاقدة أمام التكتلات الاقتصادية الأخرى مثل السوق الأوربية المشتركة ، وذلك لسببين ، السبب الأول هو زيادة قوة مساندتها فى مجال التبادل التجارى الدولى ، وثانيا قدرة السوق على استيعاب منتجات الأطراف المتعاقدة والتى يصعب عليها دخول أسواق التكتلات الأخرى •

ورغم ذلك فان غالبية البلاد العربية لم تنضم بعد الى مجلس الوحدة الاقتصادية وهى تسوق فى ذلك حججا مختلفة منها ـ اختلاف النظم الاقتصادية والنقدية فى البلاد العربية ، ومنها التفاوت الكبير الذى أحرزته بعض الدول العربية اقتصاديا فى الوقت الذى لم تصل فيه بعض البلاد التى لم تنضم الى السوق الى هذا المستوى ، كما أن دول المغرب العربى ترى أن اقتصادها ما يزال مرتبطا بالاقتصاد الفرنسى بعد .

وكل هذه الحجج مردود عليها ، فكل العوامل السابقة موجودة فى البلاد الأوروبية ولم تمنع قيام السوق الأوروبية المشتركة ، هذا بالاضافة الى أن تنفيذ السوق العربية لن يتم فجأة ولكن بالتدريج . وفضلا عن ذلك فان البلاد العربية كلها تكاد تكون ظروفها الاقتصادية واحدة ولا تزال فى بداية تطورها الاقتصادى ، كما أن قرار انشاء السوق يسمح بعمل بعض الاستثناءات .

ورغم مرور حوالى عشرة سنوات على انشاء السوق العربية المشتركة فلم يتيسر بعد التنفيذ الكامل لأهداف السوق ، حيث قابلته بعض الصعوبات المختلفة ، والتى يهمنا منها الصعوبات التى اعترضت تحرير التبادل التجارى ، ويمكن اجمال هذه الصعوبات فيما يلى (١) :

(أ) بالنسبة للدول التى تتبع درجات مختلفة من نظام التخطيط المركزى للاقتصاد والتجارة الخارجية (سوريا والعراق ومصر) :

١ ـ تخطيط الاستيراد من الخارج طبقا لأولويات اقتصادية أو نقدية ، وقد يترتب على ذلك منع استيراد سلع لا ينظر اليها أحيانا باعتبارها سلعا ضرورية أو ينظر اليها باعتبارها سلعا منافسة لانتاج محلى . وتخصيص سلع للتصدير بالعملات الحرة خارج منطقة السوق العربية المشتركة .

٢ ـ عدم توفر فائض للتصدير لاقتصاد الحرب الذى نتج عنه وجود ارتباطات تصدير لمواجهة مشتريات السلاح أو لايجاد مخزون كاف من السلع التموينية .

٣ ـ حتى فى حالة وجود فائض متاح للتصدير أو احتياج للاستيراد بين دول المجلس بعضها البعض ، فان بعض البلاد الأعضاء تستوردها من

(١) لجنة التقييم والمتابعة لمجلس الوحدة الاقتصادية ابريل ١٩٧٢ : ورقة عمل .

خارج المنطقة رغم امكان ادخالها فى حركة التبادل التجارية فيما بينها اذا أولت الدول الأعضاء اهتماما خاصا بالتعامل التجارى فيما بينها .

٤ — يؤدى اختلاف هياكل التكلفة الى أن تعمل بعض الدول على حماية صناعتها ذات التكلفة المرتفعة والالتجاء للقيود الادارية لحمايتها ، ومن العوامل التى تساهم فى اختلاف هياكل التكلفة من دولة لأخرى اختلاف الرسوم الجمركية على استيراد المواد الأولية والوسيطة من العالم الخارجى بالاضافة الى اختلاف التشريعات والأعباء العمالية والضرائب المحلية .

٥ — اختلاف أسعار البيع للاستهلاك الداخلى فيها عن أسعار التصدير لتضمين الأسعار الداخلية أحيانا أرباحا مرتفعة يعتبر الجزء الأكبر منها بمثابة رسم استهلاك ، ويؤدى هذا الوضع الى بيع احدى المواد المستوردة من دولة عضو فى دولة عضو آخر بأسعار تقل كثيرا عن أسعار البيع فى هذه الدولة ، لاسيما اذا كان الاستيراد فيها من قبل مؤسسات القطاع الخاص .

٦ — تمنع بعض الدول الأعضاء استيراد مواد تعتبرها كمالية من سائر الدول الأعضاء ، وقد لا تكون كذلك من وجهة نظر الدولة المصدرة لهذه المواد ، فى حين أنه لو سمح بشكل متقابل باستيراد مثل هذه المواد لأمكن تصدير ما يقابلها من سلع تعتبر كمالية أو شبه كمالية .

٧ — يترتب على تخطيط الاستيراد من الخارج وضع موازنة نقدية تحدد فيها المواد المستوردة وقيمتها بالعملة الأجنبية وذلك حسب الأولويات التى تضعها الدول فى حدود المتاح من النقد الأجنبى ، وقد نتج عن هذا منع استيراد بعض المواد تصدرها دول أعضاء أخرى .

(ب) بالنسبة للدول ذات الاقتصاد الحر (الأردن ودولة الكويت) :

١ — وافق مجلس الوحدة الاقتصادية على استثناء ست عشرة مادة أساسية من قرارات المجلس بتخفيض والغاء الرسوم الجمركية من قرارات تحرير التبادل التجارى من القيود وذلك حماية لموارد الخزينة الأردنية التى كانت تعتمد وقتها على الحصيلة الجمركية اعتمادا هاما ، ثم امتنعت الأردن مؤخرا عن تنفيذ المرحلة السابعة والأخيرة من مراحل السوق العربية المشتركة وعلقت تنفيذ هذه المرحلة على مبادرة الدول الأعضاء بتنفيذ قرارات المجلس المتعلقة بتحرير التبادل التجارى بين الدول الأعضاء .

٢ - لم تصدق الكويت على قرار انشاء السوق العربية المشتركة لما أبدته من أنه ليس لديها حاليا قيودا ادارية أو جمركية تذكر ، فضلا عن تخوفها كمرحلة لاحقة مما قد يؤدى الى فرض مستوى مرتفع للرسوم الجمركية على وارداتها مما قد يتعارض مع سياستها المقررة .

وقد اقترحت اللجنة عددا من الاقتراحات للتغلب على الصعوبات المتقدمة منها :

(أ) بالنسبة للدول ذات التخطيط المركزى :

١ - الحل الأمثل هو استثناء الدول الأعضاء الأخرى من الانظمة التى تفرض قيودا على تبادل المنتجات الوطنية معها .

٢ - اذا لم يتيسر تنفيذ ما تقدم فيمكن تخصيص حصة نقدية مفتوحة فى الدول الأعضاء التى تأخذ بنظام الموازنة النقدية للاستيراد من البلاد الأعضاء انطلاقا من حجم معين للواردات فى فترة أساس سابقة .

٣ - بالنسبة للأردن تقترح اللجنة أن تقوم الأردن برفع الاستثناء عن البنود المستثناة من التحرير ، وترى اللجنة أن التضحية المالية فى الحصيلة الجمركية لن تكون كبيرة لأن هذه التجارة تمثل نسبة ضئيلة من تجارة الأردن الخارجية ، وتقترح اللجنة أن يتم ذلك على مراحل تنتهى فى عام ١٩٧٥ .

٤ - بالنسبة للكويت تناشد اللجنة الكويت أن تصدق على قرار انشاء السوق المشتركة ، خاصة وأنه ليس لديها قيود أو رسوم جمركية ، التى ان فرضت مستقبلا تعفى منها وارداتها من الدول الأعضاء .

٥ - بالنسبة للدول حديثة الانضمام وهى السودان واليمن فترى اللجنة أن تقوم الدولتان بتطبيق مبدأ التحرير الكامل مع استثناءات ترفع فى موعد أقصاه عام ١٩٧٥ قد يمتد بالنسبة لليمن .

وبالاضافة الى ذلك ترى اللجنة انشاء لجنة فى المجلس لتنمية التبادل التجارى تجتمع مرتين ويكون أعضاؤها من وكلاء وزارات الاقتصاد والتجارة ورؤساء مؤسسات التجارة الخارجية ورؤساء الغرف التجارية لدراسة امكانيات التوسع فى المبادلات التجارية وتذليل العقبات واعداد مشروعات اتفاقات طويلة الأجل للمبادلات بين الدول الأعضاء ، كذلك

تقترح اللجنة انشاء معارض مشتركة ومراكز تجارية لدول المجلس فى جميع البلاد الأعضاء بدلا من بعض المعارض الفردية القائمة حاليا .

كما تقترح اللجنة قيام الامانة العامة للمجلس بدور هام فى مجال الاعلام التجارى ودراسة الأسواق فى الدول الأعضاء .

وأخيرا بالنسبة لتوسيع قاعدة العضوية فى المجلس فان اللجنة ترى أن تضافر الأعضاء المؤسسين لانجاح أعمال المجلس خير كفيل بتشجيع ثقة الدول العربية للانضمام اليه على النحو الذى حدث بالنسبة للسوق الأوربية المشتركة .

هذا وقد وافق مجلس الوحدة الاقتصادية العربية فى دورته العادية العشرين بالكويت فى الفترة من ٢٧/٣/١٩٧٣ ـ ٢٩/٣/١٩٧٣ على تشكيل لجنة التبادل التجارى المشار اليها أعلاه ، كما رحب المجلس باتجاه الكويت للموافقة على قرار انشاء السوق العربية المشتركة .

كما اتخذ المجلس قرارا بدراسة امكانية وجود تدرج فى مستويات عضوية لسوق العربية المشتركة بالنسبة لدول اتفاقية الوحدة أولا ، وبالنسبة لدول الجامعة العربية ثانيا .

ورغم العقبات المشار اليها (١) فهنالك نتائج طيبة منها ، زيادة حجم التجارة بين الدول الأعضاء فى مجلس الوحدة الاقتصادية والسوق العربية المشتركة زيادة كبيرة ، فقد زادت واردات دول المجلس من دول المجلس من ٢٧٫٣ مليون جنيه عام ١٩٦٥ الى ٣٥٫٢ مليون جنيه عام ١٩٦٨ أى بنسبة قدرها ٢٩٪ ، وزادت واردات دول السوق العربية من دول السوق العربية من ١٤٫٢ مليون دينار عام ١٩٦٥ الى ٢٢٫٨ مليون دينار عام ١٩٦٨ .

وقد ارتفعت نسبة واردات دول المجلس من دول المجلس الى اجمالى الواردات من ٣٫٦٪ الى ٤٫٦٪ خلال المدة من ١٩٦٥ الى ١٩٦٨ ، أى بنسبة ٢٨٪ . كما ارتفعت نسبة الواردات بين دول السوق الى دول السوق بالنسبة الى اجمالى وارداتها من ٢٫٣٪ الى ٤٫١٪ خلال الفترة من ١٩٦٥ الى ١٩٦٨ أى بنسبة زيادة قدرها ٧٨٪ .

---

(١) التجارة الخارجية للدول العربية ـ المؤتمر الثانى للتنمية الصناعية للدول العربية مركز التنمية الصناعية للدول العربية اكتوبر ١٩٧١ .

المراجــع العربيــة

كتب ووسائل جامعية :

١ - رشاد البلبيسى . تنظيم الصادرات فى جمهورية مصر العربية . رسالة ماجستير ، تحت إشراف المؤلف ، كلية التجارة - جامعة القاهرة ١٩٧٢ .

٢ - د . حسن توفيق . إدارة المبيعات . دار النهضة العربية ، ١٩٨٦ / ١٩٨٧ .

٣ - د . حسن توفيق . التمويل والادارة المالية . دار النهضة العربية / ١٩٨٧ .

٤ - حنفى لبيب . سياسات الاستيرادوالتصدير ١٩٧٢ .

٥ - جامعة الدول العربية . مجموعة المعاهدات والاتفاقات الاقتصادية المعقودة فى نطاق جامعة الدول العربية . القاهرة ١٩٧٠ .

٦ - جمعية منظمة مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية ، شحن البواخر وتأجيرها تأليف ح . يس وترجمة وحيد طبق . ١٩٦٥ .

٧ - جمعية منظمة مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية . نظم المناطق والموانى الحرة فى دول العالم . القاهرة ١٩٦٦ .

٨ - جمعية منظمة مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية . نظم تنمية الصادرات فى أهم الدول المتقدمة . ١٩٦٦ .

٩ - سامى عفيفى حاتم ، تنمية الصادرات الصناعية للدول النامية - رسالة ماجستير - كلية الاقتصاد والعلوم السياسية ، جامعة القاهرة ١٩٧٣/٧٢ .

١٠ -د. سعيد النجار . التجارة الدولية . مطبعة لجنة التاليف والترجمة والنشر ، القاهرة ١٩٦٠/١٩٥٩ .

١١ -د. صديق محمد عفيفى . التسويق الدولى ١٩٧٣ صلاح الدين نامق التجارة الدولية ، مطبعة لجنة البيان العربى .١٩٦٤ .

١٢ -د. رفعت لبيب متياس . الاتفاقيات التفصيلية والتكتلات الاقتصادية المعاصرة . الاسكندرية . ١٩٧١ .

١٣ ـ د . محي الدين اسماعيل علم الدين . الاعتماد المستندى ـ دار النهضة العربية ١٩٦٨ .

١٤ ـ د. محمد زكي شافعي . مقدمة فى العلاقات الاقتصادية الدولية . دار النهضة العربية ، القاهرة ، ١٩٧٠ .

١٥ ـ محمد شديد . التنظيم الجديد للتجارة الخارجية . مذكرات غير منشورة ١٩٦٧ .

١٦ ـ د . محمد لبيب شقير . العلاقات الاقتصادية الدولية . دار النهضة العربية القاهرة ، ١٩٦١ .

١٧ ـ محمد عباس زكي . وانور عبد الخالق . المناطق الحرة . المنظمة العربية للعلوم الادارية (سلسلة ـ ١١٨) ١٩٧٢ .

١٨ ـ محمد رشدي بركات وفاروق احمد زكي . ملخص اتفاقات التجارة وترتيبات الدفع وبروتوكولاتها المبرمة مع الدول الاجنبية السارية فى اول مايو ١٩٧٣ . وكالة الوزارة لشئون التمثيل التجارى . وزارة المالية والاقتصاد والتجارة الخارجية ـ مايو ١٩٧٣ .

١٩ ـ د . محمود عساف . سياسات التصدير . دار النشر العربى ،القاهرة، ١٩٦٩ .

٢٠ ـ د. وجدى محمود حسنين نشاط التصدير والانماء الاقتصادى بالبلدان النامية دار الجامعات . الاسكندرية ، ١٩٧٣ .

تقارير :

١ ـ وزارة الاقتصاد :
الاتفاق التفصيلى بين جمهورية مصر العربية والمجموعة الاقتصادية الاوربية .

٢ ـ وزارة التخطيط :
متابعة وتقييم النمو الاقتصادى والاجتماعى (السنوات من ١٩٦٠/١٩٧٢)

٣ ـ الشركة العربية المتحدة لاعمال النقل البحرى ـ مركز التدريب الادارى ـ محاضرات عن النقل البحرى ١٩٧٣ .

٤ ـ المؤسسة المصرية العامة للنقل البحرى ، النقل البحرى (بدون تاريخ).

المراجع الاجنبية

Books.

(1) Alexandrowrez Qarles H. World Economic agencies. ce Stevens & Sons, 1962.

(2) American Management Association The European Common Market 1958.

(3) Carson Davied International Marketing ; A Comparative System Approach, John Wiley & Son, New York. 1967.

(4) De Vries Barnard A. The Export Experience in Developing Countries World Bank 1967.

(5) Fayerweather, John, Management of International Operations ; McGraw-Hill 1960.

(6) Heck ; Harold. J. International Trade, American Management Association, 1972.

(7) International Chamber of Commerce Incoterms, 1953.

(8) Intermational Monetary Fund, International Financial Statestics Septemher 1973.

(9) Irudayam Y : Techniqes of Export Marketing, Asia Publishing House Bombay 1967.

(10) Kramer, Roland L, International Marketing, Sorth-Western, 1967.

(11) Kolde, Erdel, J. International Business Enterprise, Prentice Hall, 1968.

(12) Lamfindis John. The European Free Trade Asscoiations Stevens & Son London 1965.

(13) Martyn, Howe, International Business, The Free Press, London 1964.

(14) Ohlin, Bertil, Interregional and International Trade Harvard University Press Cambridge Massachusetts, 1967.

(15) Robinson. Richrad International Business, Richard & Winster, 1962.

(16) Rosenthal, Morres, S., Technique of International Trade, McGraw Hill. 1950.

(17) Thomas, Michael, J. Editor International Marketing Management, Houghton Mifflen Company Boston, 1969.

(18) Vernen, Raymond, Manager in the International Economy Prentice, Hall. 1968.

(19) Zenoff, David (B) International Business Management, The Macmillam Canpeng, New York, 1971.

(20) Whiteng, D. P, Finance & Foreign Trade, Macdonald & Evans, 1966.

RESEARCH BULITTENS

INTRNATIONAL TRADE CENTER, GENEVA :

1 — Basic Commodity Statestics, 1967.

2 — Export Marketing Research, 1967.

3 — The Organization of Trade Missions, 1968.

4 — Mult national Product Promation, 1969.

5 — Getting Slarted in Export Trade, 1970.

6 — Exporting to the Socialial Countries of Eastern Europe, 1971.

7 — Export Promotion by Private Sector Organizations, 1971.

8 — Official Commercial Representation Abroad, 1973.

UNCTAD

Commodity :

1 — Problems & Policies Effectiveness of Commodity agreements April, 1872.

2 — Basic Documents on Its Establishment & activities, 11.

3 — Unitization of Cargo, 1970.

4 — Export Credits & Development Finance. 1967.

فهرس

صفحة

صفحة

صفحة

تم الطبع بالمراقبة العامة
لمطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعى
المراقب العام
البرنس حموده حسن
٢٠ / ١ / ١٩٨٧

رقم الايداع ١٨١١ سنة ١٩٨٧

الترقيم الدولى ٥ ـ ٠٥٠٠ ـ ٠٤ ـ ١٩٧٧

(مطبعة جامعة القاهرة ١٩٨٧/٦٢٠/١٠٠٠)